موفقیت ۹۸

Success98.ir

کتاب ۱۷ اصل موفقیت

نویسنده : ناپلئون هیل

این کتاب توسط تیم سایت موفقیت ۹۸
تهیه شده است . مطالعه این کتاب و
آثار دیگر ناپلئون هیل به تمام کاربران
سایت پیشنهاد می شود .

عنوان فصل	صفحه
پیشگفتار	۳
گذشته ی حیرت انگیز و عجیب ناپلئون هیل	۸
اصل اول : ابر ذهن	۱۵
اصل دوم : اهمیت داشتن هدفی مشخص	۶۴
اصل سوم : اعتماد به نفس	۶۹
اصل چهارم : عادت به پس انداز کردن	۷۳
اصل پنجم : ابتکار عمل و پیشگامی	۷۶
اصل ششم : تخیل	۸۱
اصل هفتم : شور و اشتیاق	۸۹
اصل هشتم : خویشتن داری	۹۲
اصل نهم : عادت به انجام کاری بیش از حق و حقوق خود	۹۴
اصل دهم : شخصیت موفق	۹۷
اصل یازدهم : تفکر دقیق	۱۰۵
اصل دوازدهم : تمرکز	۱۰۸
اصل سیزدهم : همکاری	۱۱۳
اصل چهاردهم : درس گرفتن و سود بردن از شکست ها	۱۲۰
اصل پانزدهم : صبر و شکیبایی	۱۲۷
اصل شانزدهم : استفاده از قاعده ی طلایی برای جلب همکاری دیگران	۱۲۹
اصل هفدهم : عادت به سلامتی و تندرستی	۱۳۲
۳۰ علت متداول تر شکست و ناکامی	۱۳۶
پیامی برای افرادی که تلاش کرده اند اما بر این تصور بودند که شکست خورده اند!	۱۴۳

پیشگفتار

در این کتاب راز و رمزهای موفقیت افراد متنفذ، مقتدر و غول های صنعت و بازرگانی مطرح می شود. نام این شخصیت های بزرگ همیشه به نیکی یاد خواهد شد و یاد و کارشان در تاریخ زنده خواهد ماند. نابغه هایی که بهانه نمی آورند و غر نمی زنند. آنان خود را اسیر وضعیت موجود و تقدیر یا سرنوشت نمیدانند. آنان افکار و شخصیت بزرگی دارند. اغلب کارهایی انجام میدهند که دیگران از انجام آنها اظهار ناتوانی می کنند. بیشک آنان افرادی توانمند و مانند دیگران هستند و جزو قدیسان نیستند. ما بیش از هر زمان دیگر، به خرد و تدبیر شان نیاز داریم. آنان الگو و اسطوره اند.

چگونه افرادی همچون «اندرو کارنگی، الکساندر گراهامبل، هنری فورد و پی.تی .بارنم» به موفقیتهایی شگرف دست یافتند؟ نکته ی عجیب و تأمل برانگیز این است که بسیاری از آنان در فقر و تنگدستی زاده شدند. آنان چه کیمیا یا قدرت جادویی داشتند که باعث شد سرنوشت محتوم شان دگرگون شود و مس وجود شان به طلای خالص و ناب تغییر ماهیت دهد؟ چه چیزی از این افراد فقیر و درمانده، برنده ساخت؟ افرادی که موفق شدند سرنوشت خود و بسیاری از افراد دیگر را نیز تغییر دهند؟

یکی از همین افراد که وضعیت مشابهی داشت، تصمیم گرفت پاسخی برای این پرسش اساسی پیدا کند. او کاری را انجام داد که پیش تر هیچ کس به آن اقدام نکرده بود و به راز و رمزهایی در این خصوص پی برد: او پاسخ را از همان افراد موفق گرفت. او از آنان علت پیشرفت و موفقیت شان را جویا شد. در کمال تعجب ،او خودش در این فرآیند به فردی موفق و برنده تبدیل شد. او شروع به نوشتن مطالب انگیزشی کرد و با این ابداع، سرانجام خود را در فهرست افرادی همچون «مارکوس اورلیوس، رالف والدو امرسون و بن فرانکلین» و هم رتبه ی آنان یافت.

آن مرد ۱۶۰ سانتی متری کسی نبود جز ناپلئون هیل. در زندگی هیچ چیز نتوانست او را مغلوب و تسلیم کند. فقر و نداری یا دوری از میهن نیز او را ناامید و رنجور نکرد. ناپلئون هیل برای تمام افراد موفق، راهنما و مرشد بود. او نویسنده‌ی پرفروش ترین کتاب انگیزشی تمام دوران با عنوان «بیندیشید و ثروتمند شوید» شد.

شاید بسیاری افراد بدون خواندن آن به موفقیت های امروز خود دست نمی یافتند. شاید اگر ناشرش بر نام انتخابی خود برای کتاب اصرار می ورزید و نام آن را «بیندیشید و ثروتمند شوید» در نظر نمی گرفت، این کتاب به موفقیت خیره کننده ی امروز دست نمی یافت.)نام اولیه و انتخابی ناشر برای کتاب چنین بود: «از کله ی پوک خود برای کسب پول بیشتر استفاده کنید! »کتابی که اکنون در دست دارید و مشغول مطالعه اش هستید، در حقیقت سرآغازی برای موفقیت کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» است. شاید بدون این کتاب، آن کتاب نیز به چنان شهرت و موفقیتی دست نمی یافت.

این کتاب حاصل یکصد مصاحبه و گفت و گوی ناپلئون هیل با غول های تجاری و موفق زمانش است؛ افرادی که ذهن هایی بزرگ و پویا داشتند و جزو بزرگان تاریخ تجاری امریکا به شمار می آیند. آنان روزگاری اسرار و رموز بالا رفتن از نردبان جادویی موفقیت را فاش کردند. حاصل آن مصاحبه ها به ۱۷ اصل موفقیت مشهور و کاربردی تبدیل شد که پیشگامان موفق عرصه ی تجارت ،مستقیم و غیرمستقیم به زبان آورده بودند.

در سال ۱۹۰۸، آندرو کارنگی - پسر یک مهاجر اسکاتلندی ثروتمند- روزی در کتابخانه خانه ی مجللش در نیویورک سیتی، ساعت مچی طلای خود را از جیبش بیرون آورد و آن را به عنوان دستمزد به ناپلئون هیل جوان داد تا بفروشد و پولش را صرف یک کار تحقیقاتی کند. گزارشگر جوان و بیست و پنج ساله از سوی «رابرت تیلور» فرماندار سابق تنسی، مأموریت یافته بود که در خصوص پیشگامان تجاری برای مجله اش مطلب بنویسد و ماجرای موفقیت آنان را شرح دهد. در این میان، کارنگی نخستین سوژه‌ی ناپلئون هیل شد. او پیش تر سه روز و سه شب را با هیل سپری کرده بود و چیزی در وجود وی یافته بود که دوست میداشت - شاید هیل بازتابی از دوران جوانی خودش بود. و اکنون نوبت هیل بود که از کارنگی سؤالاتی بپرسد.

آیا خود هیل به گردآوری و تألیف افکار و کارهای غول های تجاری زمان خود در قالب فلسفه و اصولی کاربردی و منسجم علاقه ای داشت؟ آن هم بدون پول و اجر مادی. فقط ۲۹ ثانیه طول کشید تا ناپلئون هیل به این خواسته ی کارنگی پاسخ مثبت دهد. سپس کارنگی گفت: «بسیار خوب. من قصد داشتم به تو فقط ۶۰ ثانیه وقت برای فکر کردن و تصمیم گرفتن بدهم. خوشحالم که پاسخ تو مثبت است».

شاید همان رخداد بود که مهر تأییدی بر این باور هیل شد که «افراد موفق خیلی سریع و قطعی تصمیم می گیرند و به ندرت نیز تصمیمات خود را تغییر می دهند .در مقابل، افراد ناموفق به کندی و با تردید تصمیم می گیرند و اغلب هم سریع تصمیمات خود را عوض می کنند».

ناپلئون هیل به کارش ادامه داد و بر تصمیم خود راسخ ماند و مدتی بعد مشاور فرانکلین روزولت، رییس جمهور وقت آمریکا شد. بعدها برای نوشتن این جمله که «ما نباید از چیزی جز ترس بترسیم»، اعتبار خاصی کسب کرد. زندگی هیل بیش از آن که فقط مسیری هموار و سنگ فرش شده داشته باشد، در جاده ای پر از سنگ و کلوخ در جریان بود. او بارها در تجارت ورشکسته شد، شغل خود را از دست داد، به کلاهبرداری متهم شد و حتی به زندان انداخته شد. یکی از دو پسرش بدون داشتن گوش به دنیا آمد و هیل آن قدر مشغول او شد که پسر دیگرش را یکی از اعضای فامیل به فرزندی پذیرفت و سرپرستی اش را برعهده گرفت.

زندگی هیل چنان با مجموعه ای از شکستها و ناکامی های پیروز مندانه گره خورده بود که او در دهه‌ی پنجاه زندگی اش با حیرت و شگفتی اظهار کرد یک دهه‌ی کامل را بدون مواجهه با مصیبت و بدبختی شخصی سپری کرده است. ناپلئون هیل اغلب به مشکل بر می خورد، اما هیچ گاه تسلیم و ناامید نمیشد وآن هدف مشخص خود را رها نمی کرد. او به میلیونها انسان در سراسر جهان آموخت که حتی شانس و اقبال را نیز می توان تغییر داد و از شکست هم می شود خوب استفاده کرد.

او می گفت: «شکست هیچ عذر و بهانه ای را نمی پذیرد و موفقیت به هیچ توضیحی نیاز ندارد».

در سال ۱۸۸۳ ناپلئون هیل، در کلبه ای که یک اتاق داشت در دامنه ی کوههای وایز کاونتی در ویرجینیا به دنیا آمد. او کودکی نا آرام و بی قرار بود. در سیزده سالگی کار نوشتن را به عنوان گزارشگر برای روزنامه ی محلی آغاز کرد و هیچگاه عطش خود را برای یافتن حقایقی در خصوص افرادی که بر موقعیتها و رویدادهای عجیب غلبه می کنند از دست نداد. شغل های دوران کودکی هیل به او یاد داد که چطور با افرادی مصاحبه کند که فلسفه ی موفقیتشان در مطالب خردمندانه و منسجم این کتاب گنجانده شده است.

هیل زندگی ای را که می توانست هر روز بدتر و یأس آور تر شود به یک زندگی خوب و پر امید - هم برای خودش و هم برای دیگران - تبدیل کرد. وقتی بسیار کم سن بود، مادرش از دنیا رفت. اما زنی که پدرش مدتی بعد با وی ازدواج کرد ،زنی تحصیل کرده و باشعور بود که طاقت و تحمل فقر را نداشت و نمی خواست تسلیم آن شود. نامادری اش مسؤولیت خانواده را برعهده گرفت، پدرش را در چهل سالگی به مدرسه ی دندان پزشکی فرستاد و به ناپلئون هیل توان و جسارت لازم را برای بالارفتن از کوه ویرجینیا بخشید. آن زن با شهامت و بی پروا افکاری را به ذهن هیل کوچک القا کرد که باعث شد او به موفقیت و شهرت برسد و چنین جمله ی زیبایی به زبان آورد: «ذهن انسان هر آنچه را بتواند متصور شود ،به طور حتم می تواند به دست آورد.» او عقیده داشت که ما می توانیم با اراده و تلاش و همچنین داشتن هدفی مشخص در ذهن به ایده ها و اهداف بزرگی دست یابیم. ما باید خود و ذهن مغناطیسی مان را باور کنیم تا بتوانیم با افکاری مثبت، ذهنمان را از خصایص و افکار منفی رها کنیم و جذب کننده ی افکار و اشخاص مثبت باشیم. به این ترتیب، به باور و ایمان می رسیم و از تردید خلاصی می یابیم. هیل اعتقاد داشت که «یک ذهن مردد و پر از شک، ذهنی خلاق و پویا نیست.» او می گفت: «تحمل و صبوری شاید وظیفه ی شما نباشد، اما به طور حتم مزیت شماست.» او اعتقاد داشت که هر فکر و ایده ی بزرگی، گامی کاربردی و مهم در جهت بالارفتن از پله های نردبان جادویی موفقیت است .هیل به ما می گوید: «نداشتن صبر و تحمل به هزاران روش فرصت ها را به روی ما می بندد و مانع ورود نور آگاهی و هوش به ذهن ما میشود.» او اصرار می ورزد که خود را آزادانه وارد حیطه ی قدرت هوش نامحدود کنیم و خودمان را باور داشته باشیم. او در عین حال عشق خالص و ناب را نیز مدنظر قرار میدهد و آن را منبعی واقعی از قدرت میداند.

سالهاست که در مجلات، کتاب ها، مؤسسات، فیلم ها، نوارها، سخنرانیها و همایش های بسیار، نام هیل به زبان های مختلف برده می شود و افکار و انرژی او در جریان است. اشخاص مشهوری همچون دیل کارنگی، نورمن وینسنت پیل، اورال رابرتز، ارل نایتینگل، زیگ زیگلر، آنتونی رابینز و دیگران موفقیت خود را به نوعی مدیون ناپلئون هیل می دانند و خدمات او را ارج می نهند.

امروزه اگر در سایت آمازون به جست و جوی کتاب بپردازید و نام «ناپلئون هیل »را وارد کنید، حدود هجده هزار منبع و مأخذ خواهید یافت. چرا؟ زیرا جملات قصار این مرشد و راهنمای انگیزشی در کتابهای مختلف و متفاوت - از کتاب هایی با موضوع رژیم غذایی، ارتباطات، مدیریت، تجارت آنلاین و جوانان، گرفته تا سخنان سیاست مدارانی همچون جان اف کندی و حتی مسابقات المپیک و دهها جای دیگر - آورده شده است. در واقع، او موفق شد به شهرت و محبوبیت افرادی دست یابد که با آنان مصاحبه و گفت و گو می کرد.

ناپلئون هیل از هیچ شروع کرد، راز و رمزهای افرادی را که موفق می پنداشت فرا گرفت، چند بخت و اقبال و همسر به دست آورد و از دست داد و سرانجام در نوامبر ۱۹۷۰ در هشتاد و هفت سالگی در اوضاعی دیده از جهان فرو بست که به تمام خواسته ها و آرزوهای زندگی اش رسیده بود و از زندگی رضایت کامل داشت.

یکی از جملات قصار معروف هیل روی سنگ قبرش نوشته شده است:

«در بدترین اوضاع، همچون جهنم هم می توانم موقعیت دلخواهم را خلق کنم»

گذشته ی حیرت انگیز و عجیب ناپلئون هیل

من در دامنه ی کوههای جنوب امریکا و در منطقه ای به دنیا آمدم که مردمی فقیر و بیسواد در آن زندگی می کردند. خانواده ی من نیز از این امر مستثنی نبود. از سه نسل پیش از من، اجدادم در جهل و فقر به سر می بردند و به آن اوضاع خو گرفته و قانع بودند. شاید اگر نامادری ام - که از خانواده ای با فرهنگ بود - به زندگی ما وارد نشده بود، هنوز هم در چنان اوضاعی زندگی می کردیم .

فقر و بی سوادی خانواده های ما او را می آزرد و رنج میداد، بنابراین تصمیم گرفت آن اوضاع را تغییر دهد.

او داوطلبانه وظیفه ی ایجاد آرزوها و بلند همتی ها را در قلب ما به عهده گرفت و بذرش را در وجودمان کاشت. این کار را نیز با پدرم شروع کرد و باعث شد که وی در چهل سالگی برای تحصیل به کالج برود! سپس مدیریت و اداره‌ی مزرعه و مغازه‌ی کوچکمان را عهده دار شد. همچنین از پنج فرزند مشترکشان، من و برادرم و سه فرزند خودش، به طور کامل حمایت و پشتیبانی کرد. رفتارهای او و حرفهایش، تأثیری عمیق و ماندگار در من گذاشت.

به واقع او بود که سی سال پیش، بذر باورها و ایده های مثبت را در درون ذهن جوان و پویای من کاشت. او با حرف هایی ساده و در عین حال فراموش نشدنی ،در من تأثیر می گذاشت و افکارم را بارور می کرد. صرفنظر از تمام مشکلاتی

که ما داشتیم، او این باور و امید را در ذهن من ایجاد کرد که می توانم فقر و بی سوادی را از خانواده ام ریشه کن کنم. بذر چنین اعتقادی در ذهن من جای گرفت و ریشه دواند.

به واقع نامادری فرهیخته و روشنفکرم بود که به من ارزش و اهمیت داشتن هدفی مشخص را در زندگی یاد داد. بعدها این اصل عاملی مهم و ضروری درکسب موفقیت شد تا آن جا که تصمیم گرفتم آن را در جایگاه دوم فهرست ۱۷ اصل موفقیت موجود در این کتاب قرار دهم، کتابی که نوشتن آن بیست و پنج سال به طول انجامید.

به سه علت عمده نتوانستم این کتاب را زودتر به اتمام برسانم. نخست اینکه ،کار تحقیقاتی من ایجاب می کرد چند دهه به تحقیق و تفحص بپردازم و بیاموزم.

من می بایست به علت موفقیتها و شکست های افراد پی می بردم.

دوم اینکه، من باید قبل از هر چیز به خودم ثابت می کردم که میتوانم فلسفه و اصولی برای موفقیت ایجاد کنم که پیش از معرفی اش به خواننده، خودم به کاربردی بودنش ایمان داشته باشم و بعد آن را به خواننده عرضه و معرفی کنم.

وقتی در آغاز کار شروع به تنظیم مطالب برای اصول موفقیت کردم، هیچ قصدی در خصوص ایجاد فلسفه ای که در این کتاب ملاحظه خواهید کرد، در سر نداشتم. در ابتدا، قصد و هدف من این بود که به خودم در درک و آگاهی از اینکه دیگران چطور به ثروت می رسند، کمک کنم تا من هم بتوانم راه و روش آنان را ادامه دهم.

اما پس از چند سال، دریافتم که بیشتر مشتاق دانش موجود در این خصوص هستم تا ثروتش. با گذشت زمان، عطش و اشتیاق من برای کسب این دانش چنان زیاد شد که انگیزه ی اولیه ام، کسب مادیات، را از یاد بردم.

علاوه بر تأثیر اولیه و بسیار نامادری ام، من این بخت و اقبال را داشتم که اطلاعات و دانش زیادی را از اشخاصی افسانه ای همچون الکساندر گراهام بل و اندرو کارنگی جمع آوری کنم. آنان نه تنها به من انگیزه میدادند که به تحقیقاتم به طور مصمم ادامه دهم، بلکه داده های علمی مهمی را نیز در اختیارم گذاشتند که در اصول موفقیت می توانید بیابید.

بعدها با افراد موفق و بسیار مهم دیگری نیز ملاقات کردم که نه فقط مرا ترغیب کردند به ایجاد فلسفه ای برای موفقیت ادامه دهم، بلکه مرا از مزایای تجربیات ارزشمند خود نیز بی بهره نگذاشتند.

من به این علت به چنین جزئیاتی پرداخته ام که اعتقاد دارم دلایل بسیار مهمی اند، تا جایی که اغلب تفاوت بین یک فرد موفق و ناموفق به واسطه ی همین تأثیرات محیطی مشخص و معین تعیین می شود. گاهی این تأثیر را می توان در حضور یک فرد ردیابی و جست و جو کرد.

در خصوص خود من، آن فرد نامادری ام بود. اگر تأثیر خاص و مشخص او در کاشت بذر امید و بلند همتی در ذهنم نبود، هرگز نمی توانستم فلسفه ی موفقیت را بنویسم و اکنون در اختیار میلیونها انسان روی کره ی زمین، با هر فرهنگ و ملیتی، قرار دهم. در اوضاعی که اصول موفقیت هنوز در مراحل آغازین و امتحانی خودش بود، و هنوز تصمیمی برای چاپ و انتشار آن در قالب یک کتاب اتخاذ نکرده بودم، از طریق سخنرانی برای هزاران تن که در مجموع حدود یکصد هزار تن میشدند شروع به امتحان آن و آزمون و خطا کردم.

بسیاری از آنان به افرادی ثروتمند تبدیل شدند، هرچند که شاید برخی از آنان نیز علت موفقیت و ثروت خود را از یاد بردند.

اصول موفقیت به زبانهای بسیاری ترجمه شد و در سرتاسر جهان، افراد زیادی آن را آموختند. میلیونها تن انگیزه پیدا کردند که با همتی بلند فقر و نداری را از خود دور کنند و آن را واقعیتی محتوم و تغییر ناپذیر ندانند. آنان پی بردند با امکاناتی که پروردگار در اختیارشان قرار داده است، نباید سهم خود را فقط همان حد بدانند که در موقعیت کنونی دارند. چنین فقری به واقع فقر در نتیجه ی قصور و کوتاهی خود فرد است و نه چیزی دیگر. از این رو، آنان مصمم شدند که اوضاع موجود را تغییر دهند و موقعیت های بهتری را در زندگی رقم بزنند .

۱۷ اصل موفقیت به آنان کمک کرد که برنامه ای مشخص و هدفمند برای موفق شدن داشته باشند و ترغیبشان کرد که با امیدواری و بلند همتی بیشتر، بلند پروازانه به موفقیت های فردی مهمی دست یابند.

اگر به گذشته برگردم، می بینم که خود من با سختی ها و شکست های بسیاری مواجه بودم و با فقر دست و پنجه نرم می کردم. اما این سختی ها و مضیقه ها به من انگیزه می داد تا به لذت موفقیت دست یابم. از این رو، اکنون می خواهم دیگران را نیز در این لذت چشیدن موفقیت کمک کنم.

مدتی قبل، نامه ای از رییس جمهور سابق امریکا دریافت کردم که به من تبریک گفته بود که توانسته ام بیست و پنج سال با اراده و ایمان به کار تحقیقاتی ام ادامه دهم و تسلیم نشوم. در آن نامه نوشته شده بود که من باید از این بابت به خود ببالم که میوه ی تلاش و پشتکار خود را می بینم و بر قله ی موفقیت ایستاده ام. آن نامه مرا به فکر فرو برد که آیا در واقع به قله ی موفقیت رسیده ام؟ وقتی به جست و جوی علم و دانش می پردازیم، به این نکته پی می بریم که همواره قله های بیشتر و بلندتری نیز برای صعود وجود خواهد داشت و رسیدن معنایی ندارد.

نه، من نرسیده ام. اما خوشبختی و سعادت را یافته ام و در حد کافی به موفقیت های مالی برای رفع نیازهایم نایل شده ام که آن هم تنها از طریق در خدمت دیگران قرار دادن خودم بوده است. نکته‌ی گفتنی دیگر این است که تا وقتی اصول فلسفه ی موفقیت را در اختیار دیگران قرار نداده بودم و قصد نداشتم به آنان کمک کنم، به موفقیت چندانی نیز دست نیافتم و پس از آن بود که پول و موفقیت به سمت من سرازیر شد.

قبل از خواندن این بخش، این کتاب را نخوانید !

پیش از خواندن این کتاب، یک ورق کاغذ و مداد کنار خود بگذارید. قبل از خواب و در بستر نیز آن را نخوانید.

خود را برای خواندنش آماده کنید. میلیونها انسان پیش از شما این موضوع را تصدیق کرده اند که این کتاب ایده ها و افکار مهمی را وارد ذهنتان خواهد کرد .

ضمن خواندن مطالب این کتاب، ایده ها و تصمیماتی خلاقانه در خصوص مسائل مختلف به ذهنتان خطور می کند.

اصول فلسفه ی موفقیت، در واقع یک مغناطیس ذهنی برای جذب ایده های درخشان است.

ارزش واقعی این کتاب در صفحات آن نیست، بلکه در واکنش شماست در قبال آنچه می خوانید. هدف اصلی از اصول فلسفه ی موفقیت به واقع تحریک و برانگیختن استعدادهای ذهنی و توانایی های مغزی شماست تا به این ترتیب ،ایده های کاربردی و جدیدی خلق شود. و هر کسی که بتواند افکار و ایده های بزرگی در زندگی خود خلق کند، به توانایی و قدرتی عظیم دست خواهد یافت.

همچنان که مشغول خواندن این کتاب هستید، زیر جملاتی خط بکشید که کمک می کند این ایده های جدید به ذهنتان راه یابد و در آن نفوذ کند. این روش باعث می شود که چنین افکار و ایده هایی در ذهن شما تثبیت و ماندگار شود تا همیشه بتوانید آنها را به خدمت بگیرید. با یک بار خواندن چنین هدفی تحقق نمی یابد. پس بهتر است بارها این مطالب را بخوانید و هر بار، به خطوطی که زیرشان خط کشیده اید با دقت بیشتری توجه کنید.

دنبال کردن این روند یکی از معماهای بزرگ ذهن انسان را برای شما آشکار خواهد کرد. تجربه نشان داده است که این کار سبب می شود منبعی عظیم از دانش و آگاهی به شما معرفی شود؛ منبعی که فقط برای افرادی آشکار می شود که خودشان آن را کشف کنند. شما فقط مطالب کمی در خصوص ماهیت راز اصول فلسفه ی موفقیت در سرتاسر جهان دریافت کرده اید.

سالها موفقیت با این کتاب، ثابت کرده است که فقط روش های شرح داده شده در اینجا به درک و دریافت این راز منجر می شود و بس.

موفقیت ۹۸
Success98.ir

۱۷ اصل موفقیت

وقتی می توانید بدون تخطی از حقوق دیگران به هر چه می خواهید دست یابید ،شما قدرت دارید و این تنها قدرت واقعی است.

در این کتاب، اصول سادهای مطرح می شود که از طریق آنها، چنین قدرتی به دست می آید. این اصول نه فقط در امور تجاری ارزشمند و مفید است، بلکه در حل و رفع مشکلات اقتصادی فرد نیز صرفنظر از هر رشته و تخصصی که دارد سودمند خواهد بود.

هفده عاملی که از طریق آنها قدرت را می توان کسب کرد و در هماهنگی با تعریف بالا به کار گرفت، عبارت است از :

۱ . ابر ذهن

۲. اهمیت داشتن هدفی مشخص

۳. اعتماد به نفس

۴. عادت به پس انداز کردن ۵. ابتکار عمل و پیشگامی

۶. تخیل

۷. شور و اشتیاق

۸. خویشتن داری

۹. عادت به انجام دادن کاری بیش از حق و حقوق خود

۱۰. شخصیت موفق

۱۱. تفکر دقیق

۱۲. تمرکز

۱۳. همکاری

۱۴. درس گرفتن و سود بردن از شکست ها

۱۵. صبر و شکیبایی

۱۶. استفاده از قاعده ی طلایی برای جلب همکاری دیگران

۱۷. عادت به سلامتی و تندرستی

اجازه دهید که اکنون به تجزیه و تحلیل کامل هریک از این هفده اصل اثبات شده ی موفقیت بپردازیم.

اصل اول : ابر ذهن

اصل ابر ذهن را شاید بتوان به منزله ی ذهنی جمعی تعریف کرد که شامل ذهن دو یا بیش از دو فرد است که در هماهنگی کامل و با هدفی مشخص با هم در ارتباط اند.

برای درک بهتر و سریع تر اصطلاح ابر ذهن، تعریف موفقیت را به خاطر آورید؛ نتیجه‌ی به کار گیری قدرت. به این ترتیب، خیلی زود آشکار می شود که گروهی متشکل از دو یا بیش از دو ذهن، که در هماهنگی کامل با هم هستند و با یکدیگر همکاری می کنند، قدرت بسیاری ایجاد خواهند کرد.

تمامی موفقیت ها از طریق به کار گیری قدرت حاصل می شود. اما شاید بتوان اشتیاق بسیار را سرآغاز کسب برخی اهداف خاص و مشخص توصیف کرد.

مبنای موفقیت، اشتیاق بسیار زیاد است. موفقیت از دل شور و اشتیاق بسیار و نیروهای انگیزشی رشد می کند و بلند همتی یا جاه طلبی برای زنده نگه داشتن امیدواری ها، ایجاد طرح و برنامه ها، گسترش شجاعت و برانگیختن ذهن برای اقدام را در جهت پیگیری برخی طرح ها یا اهداف مشخص به وجود می آورد.

شور و اشتیاق داشته باشید نه آرزو

بنابراین، شور و اشتیاق در واقع، مبدأ تمامی موفقیت های انسان است. در دل هر شور و شوقی، انگیزه ها و محرک های خاصی قرار دارد که از طریق آن، اشتیاق همراه با حرارت بسیار به اقدام منجر می شود. در قسمت بعد، این محرک ها به منزله ی بخشی از اصول فلسفه ی موفقیت فهرست و شناخته خواهد شد.

از روی علت و منطق گفته شده است که اگر کسی با شور و اشتیاق کافی چیزهایی بخواهد، البته در محدوده های منطقی و معقول، به آنها دست خواهد یافت. هر فردی که قادر به برانگیختن ذهن خود در جهت میل و اشتیاق شدید به کسب چیزی باشد، توانایی پیگیری خواسته اش و نیل به آن را نیز خواهد داشت. باید به یاد داشت که آرزوی داشتن چیزی با شور و اشتیاق صرف داشتن آن تفاوت دارد. آرزو داشتن فقط شکلی منفعلانه

و غیر فعالانه از میل و اشتیاق شدید است. تنها با اشتیاقی پرشور و شدید است که نیروهای وادار کننده برای اقدام کردن رشد می کنند و محرکی می شوند برای ایجاد طرح و برنامه ها و اجرای آنها. بیشتر مردم فقط در مرحله‌ی آرزو داشتن، باقی می مانند و فراتر از آن پیش نمی روند.

محرک های قدرت

نقطه ی شروع تمام موفقیت های انسان یکی از هشت)یا بیشتر) نیروی محرک و برانگیزاننده ی اساسی ذیل است:

۱. تمایل به صیانت از نفس
۲. میل به تماس جنسی
۳. میل به کسب سود مالی
۴. تمایل به زندگی پس از مرگ
۵. اشتیاق به کسب شهرت؛ رسیدن به قدرت
۶. اصرار به داشتن عشق)مجزا و متمایز از تمایل به تماس جنسی)
۷. تمایل به تلافی و انتقام)مشخص های از ذهنهای رشد نیافته)
۸. میل به لذت بردن از خودخواهی

افراد فقط وقتی از قدرت بزرگ و عظیم استفاده می کنند که یک یا بیش از یکیاز این هشت محرک و انگیزه آنان را برانگیزد. نیروهای تخیلی ذهن انسان وقتی فعال می شود که انگیزه و محرکی پیدا کند. فروشندگان مسلط این موضوع را کشف کرده اند. بدون این کشف، هیچ کس نمی تواند در کار فروشندگی مسلط و موفق باشد.

کار فروشندگی چیست؟

ارائه‌ی ایده، طرح یا پیشنهادی که به خریدار انگیزه ای قوی برای خرید بدهد. فروشنده‌ی توانمند و ماهر هیچ گاه بدون دادن انگیزهای خوب به خریدار، و اینکه چرا او باید کالایی را بخرد، از او نمی خواهد که چیزی را خریداری کند.

دانش فروش کالا یا عرضه ی خدمات، به خودی خود، برای حصول اطمینان از موفقیت در فروش کافی نیست. پیشنهاد خرید باید با شرحی کامل از کالا برای انگیزه دادن به مشتری برای خرید همراه باشد. بهترین و مؤثرترین طرح فروش ،شامل بیشترین تعداد نیروهای انگیزشی مذکور در بالاست و این محرکها را در اشتیاقی شدید برای کالای موردنظر برای فروش متبلور می کند.

هشت محرک اساسی نه فقط به منزله مبنایی برای تأثیر گذاری در ذهن دیگران ،بلکه به عنوان نقطه ی شروع در ذهن خود برای هر اقدامی به خدمت گرفته می شود.

وقتی افرادی با قابلیت و توانایی معمولی به واسطه‌ی برخی محرک های درونی یا بیرونی تحریک می شوند و اقدامشان با یک یا بیش از یک محرک از هشت محرک فعال می شود، آن گاه به ابَر انسان تبدیل می شوند و توانمندیهای عظیمی کسب می کنند.

وقتی فردی را ناگهان با احتمال مرگ رو در رو می کنید، در او قدرت جسمی و نوعی استراتژی تخیلی را بسط میدهید که در اوضاع معمولی غیرممکن خواهد بود.

تمایل به کسب منافع مالی نیز باعث میشود که قابلیتی عادی به قدرتی عظیم تبدیل شود. این تمایل سبب برنامه ریزی، کمک گرفتن از نیروی تخیل و اقدام به روش های غیر معمول می شود. میل به کسب شهرت و قدرت فردی بر دیگران، به وضوح نیروی انگیزشی عمده در زندگی پیشگامان و راهبران در هر عرصه از زندگی است.

تمایل حیوانی به تلافی و انتقام، اغلب افراد را در جهت طرح هایی پیچیده وابتکاری و به اجرا درآوردن اهدافی ددمنشانه پیش می برد.

عشق به غیر همجنس به منزله ی محرکی ذهنی به خدمت گرفته میشود که به موفقیت های باورنکردنی منجر می شود.

تمایل به زندگی پس از مرگ، چنان محرک و نیروی انگیزشی قدرتمندی است که هم باعث اقدامات سازنده می شود و هم اقدامات مخرب.

و البته تمایل در به خدمت گرفتن نفس و منیت خود) ego) به منزله‌ی مرکز تمامی اجتماعات، حتی شخص ضعیف و زبون را نیز بر آن می دارد که تحریک شود به اهدافی رفیع دست یابد.
اگر مایلید به موفقیت های بزرگ دست یابید، پس در ذهن خود محرک و انگیزهای قوی بکارید؟

میلیونها تن در تمامی روزهای عمر خود، انگیزه ای قوی تر از این ندارند که به ضروریات زندگی همچون غذا، پوشاک و مسکن دست یابند. گه گاه فردی یک گام از دایره ی این ارتش بزرگ بیرون می گذارد و تقاضای چیزی بیش از زنده ماندن صرف می کند. او با تمایل شدید به رسیدن به خوشبختی، انگیزه پیدا می کند. و بعد گویی با دستان جادویی سرنوشت، وضعیت مالی اش تغییر می کند و اقداماتی در جهت خوشبختی صورت می گیرد.

قدرت و موفقیت واژه هایی متفاوت برای چیزهایی مشابه است. آن طور که برخی از ما معتقدیم، موفقیت فقط از طریق صداقت کسب نمی شود. اقامتگاهها و پانسیون ها پر از افراد بی خانمانی است که شاید به اندازه ی کافی صداقت داشته باشند. آنان به این علت نتوانسته اند پول و ثروت جمع کنند که فاقد دانش کافی در خصوص کسب قدرت و استفاده از آن بوده اند؟

اصل «ابر ذهن» در این درس واسطه ای است که از طریق آن تمامی قدرتهای فردی به کار گرفته میشود. به همین علت، تمامی محرک های ذهنی شناخته شده و هر محرک اساسی که ترغیب کننده ی اعمال و تلاش های انسانهاست، در این فصل ذکر شده است.

دو جنبه و وجه قدرت

در این درس، دو شکل قدرت را بررسی خواهیم کرد. یکی قدرت ذهن که از طریق فرآیند تفکر کسب میشود. این قدرت از طریق طرح و برنامه های مشخص یک اقدام بروز می یابد و حاصل دانش سازماندهی شده است. توانایی تفکر ،برنامه ریزی و اقدام به روش های درست سازماندهی شده در واقع نقطه‌ی شروع تمامی قدرت های ذهنی است.

شکل دیگر، قدرت فیزیکی است. این نوع قدرت از طریق قوانین طبیعی، به شکل قوای الکتریسیته، نیروی جاذبه، فشار بخار و نظایر آن بروز می یابد. در این درس، ما علاوه بر تجزیه و تحلیل قدرت ذهنی و فیزیکی، ارتباط بین این دو را شرح خواهیم داد.

دانش به تنهایی قدرت نیست. قدرت فردی عظیم فقط از طریق هماهنگی موزون تعدادی از افراد حاصل میشود که تلاش های خود را بر برخی طرح و برنامه های مشخص متمرکز می کنند.

ماهیت قدرت فیزیکی

وضعیت پیشرفت که به «تمدن» معروف است، دانش اندوخته ی نژاد بشر را می سنجد. انسان در میان دانش مفید و در دسترس خود، به عناصر فیزیکی مثبتی برده است که بلوک های ساختمانی تمامی اشکال مواد در جهان هستی اند.

علم از طریق مطالعه، تجزیه و تحلیل و سنجش های دقیق به «بزرگی» عناصر جهان هستی پی برده است؛ عناصری همچون سیاره ها، ستاره ها و خورشید .

برخی از آنها حتی یک میلیون برابر بزرگتر از سیاره‌ی کوچک زمین اند که ما در آن زندگی می کنیم.

از سوی دیگر، به «کوچکی» اشکال فیزیکی که جهان هستی را تشکیل میدهند با کاهش عناصر فیزیکی به مولکولها، اتمها، الکترونها و حتی عناصر کوچکتر پی برده شده است. الکترون را نمی توان مشاهده کرد؛ اما مرکز نیروهای مثبت و منفی است.

مولکولها، اتمها، الکترونها و عناصر کوچکتر

برای درک فرآیندی که از طریق آن دانش گردآوری، طبقه بندی و تنظیم می شود، به نظر می رسد که کار با کوچکترین و ساده ترین ذرات عناصر برای دانش آموز ضروری باشد. این ها الفبایی است که بخش فیزیکی جهان هستی را با آن ساخته است.

مولکول از اتمها تشکیل شده است. گفته میشود که اتمها ذرات نامرئی ماده اند که در مداری مستمر با سرعت نور در حال چرخش و گردشند. آنچه باعث چرخش آنها می شود، نیروی گرانشی و الکترومغناطیسی است: درست مشابه اصولی که با آن زمین حول محورش می چرخد. گفته میشود که اتمها از الکترونها، پروتونها و نوترونها تشکیل شده اند. همان طور که پیش تر بیان شد، الکترون چیزی جز دو شکل از نیرو نیست. الکترونها یک شکلند و ماهیت یکسانی دارند. از این رو ،در یک دانه‌ی شن یا قطره‌ی آب همان اصول ک لی حاکم بر کل جهان هستی وجود دارد.

چه شگفت انگیز و حیرت آور! با توجه به این ایده، دفعه ی بعد که غذایی میخورید به خاطر می آورید که هر جزء از مواد غذایی که می خورید، بشقابی که در آن غذا می خورید، قاشق و چنگال ها و خود میز غذاخوری، در تجزیه و تحلیلی نهایی مجموعه ای از ذرات نامرئی اند.

در جهانی از ماده ی فیزیکی، خواه فردی در حال نگریستن به بزرگترین ستاره باشد که در آسمان میدرخشد و خواه به کوچکترین دانه‌ی شن نگاه کند که در زمین یافت می شود، آن شیء چیزی غیر از مجموعه ای منظم و سازماندهی شده از مولکولها ،اتمها، الکترونها و ذرات کوچکتر نیست که با سرعتی باور نکردنی در حال چرخش و گردش است. هر ذره ای از ماده ی فیزیکی در حالتی مداوم و مستمر از حرکت بسیار سریع است. هیچ چیزی هیچ گاه ساکن و راکد نیست، هرچند که به نظر می رسد تمامی مواد فیزیکی ساکن و بی حرکتند .

هیچ ماده ی فیزیکی جامدی وجود ندارد. سخت ترین قطعه از فولاد، چیزی جز توده‌های منسجم و منظم از مولکول های در حال گردش نیست. علاوه بر آن ،الکترونهای موجود در قطعه ای فولاد دارای ماهیتی مشابه اند، اما با سرعت های متفاوتی حرکت می کنند؛ همچون الکترونهای طلا، نقره، برنز یا پیوتر.

به نظر می رسد که اشکال بیشمار ماده‌ی فیزیکی از یکدیگر متفاوتند و همین طور نیز هست. زیرا آنها از ترکیبات متفاوتی از اتمها تشکیل شده اند. الکترونهای موجود در اتمها همواره مشابه و یکسانند و حامل بار منفی خاصی اند، اما ترکیب آنها با پروتون های با بار مثبت و نوترونهای با بار خنثی، اشکال متفاوتی از ماده را تولید می کند.

برای مثال، اتم جیوه شامل ۸۰ بار مثبت (پروتون) در هسته اش و ۸۰ بار منفی (الکترون) است. اگر قرار بود که شیمیدان دو بار مثبت آن را در آورد، آن گاه جیوه بیدرنگ تبدیل به فلزی می شد که به پلاتین معروف است. سپس اگر شیمیدان می توانست یک گام جلوتر برود و از آن یک الکترون منفی (متحرک) بگیرد، اتم جیوه دو الکترون مثبت و یک الکترون منفی از دست میداد؛ یعنی یک بار مثبت در کل. از این رو ،۷۹ بار مثبت و ۷۹ بار منفی در هسته باقی میماند و به طلا تبدیل میشد! فرمولی که از طریق آن این تغییر الکترونی ممکن است به وجود آید، موضوع مورد بحث کیمیاگران در تمامی اعصار و نیز شیمیدانهای روزگار ما بوده و هست.

برخی از متفکران چنین استدلال کرده اند که زمینی که ما روی آن زندگی می کنیم، و هر ذره از ماده ی زمین از دو اتم آغاز شد که به یکدیگر پیوستند و طی صدها میلیون سال حرکت در فضا اتم های دیگر را نیز جذب خود

کردند تا اینکه مرحله به مرحله کره ی زمین شکل گرفت. آنان تأکید می کنند که این اوضاع باعث شکل گیری لایه های مختلف و متنوع مواد تشکیل دهندهی زمین شد؛ همچون بستر زغال سنگها، لایه های سنگ معدن، طلا، نقره، مس و نظایر آن.

استدلال آنان این است که همان طور که زمین در فضا می چرخد، گروه هایی از انواع ابرها و غبارها را متراکم می کند.

چنین چیزی مناسب قانون جذب مغناطیسی است. در ترکیبات موجود در سطح زمین، چیزهای بیشتری می توان مشاهده کرد که این تئوری را تأیید کند. اگرچه شاید شواهد مثبتی مبنی بر صحت این تئوری نیز وجود نداشته باشد.

ما این حقایق را مرتبط با کوچکترین ذرات ماده اشاره کرده ایم، زیرا نقطهی شروعی است که از آن اطمینان می یابیم که چطور از قوانین قدرت استفاده کنیم و آنها را گسترش دهیم. به این موضوع توجه شده است که تمامی مواد در حالتی مستمر از ارتعاش یا حرکتند؛ بدین معنا که مولکول از ذراتی تشکیل شده است که به سرعت در حال حرکتند و «تم» نام دارند. اتمها نیز به نوبه خود از ذراتی تشکیل شده اند که به سرعت حرکت می کنند و «الکترون» نامیده می شوند.

اصل ارتعاش و حرکت ماده

در هر ذره از ماده، نیرویی نامرئی وجود دارد که باعث میشود اتمها با سرعتی باورنکردنی در حال حرکت در اطراف یکدیگر باشند. این حرکت را «ارتعاش »می نامند. برخی محققان اعتقاد دارند میزان سرعتی که با آن این نیرو (هر نامی می خواهید بر آن بگذارید(حرکت می کند، ماهیت اشیای فیزیکی جهان هستی را تعیین می کند.

میزان ارتعاش باعث چیزی می شود که «صوت» نام دارد. گوش انسان فقط قادر به تشخیص صداهایی است که از طریق ارتعاشاتی در دامنه‌ی ۳۲۰۰۰ تا ۳۸۰۰۰ تولید می شود. همچنان که میزان ارتعاشات در هر ثانیه افزایش می یابد و فراتر از چیزی می شود که آن را صوت مینامیم، خود را به شکل گرما و حرارت آشکار می کند. گرما با حدود یک و نیم میلیون ارتعاش در هر ثانیه آغاز می شود. ارتعاشات بالاتر از این مقیاس نیز به شکل نور بروز می یابند. سه میلیون ارتعاش در هر ثانیه باعث ایجاد نور بنفش می شود. اگر میزان ارتعاشات بالاتر از این حد شود، اشعه ی ماوراء بنفش حاصل می شود. (این اشعه با چشم غیر مسلح قابل مشاهده نیست. همچنین، تشعشعات نامرئی دیگری نیز به وجود میآید. و همچنان ارتعاشات بالاتر از این میزان که به نظر می رسد در حال حاضرکسی نمیداند میزان آن چه مقدار است، باعث ایجاد قدرتی می شود که انسان با آن فکر می کند. من به عنوان نویسنده ی این کتاب معتقدم میزان ارتعاشی که از آن تمامی شکل های مشخص انرژی حاصل می شود، در طبیعت جهان شمول و کلی است؛ بخش سیال صوت مشابه بخش سیال نور است. تفاوت در تأثیر بین صوت و نور فقط در میزان ارتعاش است. بخش سیال فکر نیز درست مشابه صوت، حرارت و نور است؛ به جز تعداد ارتعاشها در هر ثانیه. درست همان طور که فقط یک شکل از ماده‌ی فیزیکی وجود دارد که از آن زمین و تمامی سیارات دیگر همچون خورشید و ستارگان تشکیل می شود الکترون همان طور هم یک شکل از انرژی سیال وجود دارد که باعث می شود تمامی مواد در حالتی مستمر از حرکت سریع باقی بمانند.

هوا و جو

هوا ماده ای محدود و محصور است که کار اصلی اش این است که در خدمت تمامی حیوانات و گیاهانی باشد که به اکسیژن و نیتروژن برای ادامه ی زندگی خود نیاز دارند و بدون آن زنده نمی مانند. نیتروژن یکی از ضرورت های عمده ی زندگی گیاهان است و اکسیژن از جمله عوامل اصلی زندگی حیوانات به شمار می رود. در نزدیکی قله ی کوهها، هوا بسیار سبک می شود، زیرا نیتروژن کمی دارد. به همین علت است که هرچه رو به بالا می رویم، درختان رشد کمتری دارند. در ارتفاعات، زندگی گیاهی نمی تواند وجود داشته باشد. از سوی دیگر ،هوای موجود در ارتفاعات عمدتا متشکل از اکسیژن است. به همین علت است که بیماران مبتلا به سل را به طور کلی به زندگی در ارتفاعات و اطراف کوهها ترغیب می کنند.

تمامی این مطالب علمی، باید با شما و اهدافتان چه ارتباطی داشته باشد؟ شما خواهید دید که اساس و مبنای فلسفه ی موفقیت رسیدن به اهدافتان را امکان پذیر می کند. اگر تمامی این حقایق علمی پرهیجان و جذاب نیست، دلسرد نشوید. برای این که با جدیت مشغول پی بردن به تواناییها و قدرت های خود شوید، و بدانید که چطور از این قدرت ها استفاده و آنها را سازماندهی کنید، باید عزم راسخ، تلاش، پشتکار و اشتیاق بسیار را با هم تلفیق کنید تا به چنین دانشی دست یابید.

ذهن شما رادیویی دوطرفه است

«الکساندر گراهام بل» یکی از چهره های قدرتمند و معتبر جهان در موضوع ارتعاش بود؛ موضوعی که مبنای تمامی قدرت های ذهنی و تفکرات است. مطلب زیر، امروز هم به همان اندازه درست است که روزگاری مخترع تلفن نوشته بود : فرض کنید شما از قدرت به ارتعاش در آوردن میلهای آهنی با هر فرکانس دلخواه در اتاقی تاریک برخوردارید. در ابتدا، وقتی ارتعاش با فرکانس کم صورت می گیرد، جنبش و حرکت آن را فقط با حس لامسه می توان تشخیص داد. به محض اینکه ارتعاشها افزایش می یابد، صدای کمی نیز از آن ایجاد می شود که حس شنوایی را هم وارد عمل می کند. به این ترتیب، دو حس دخیل میشود.

در ۰۰۰ افکار چه کسی باعث شد که «پین» نابغه شود؟

۳۲ ارتعاش در ثانیه، صوت بلند و گوش خراش خواهد بود؛ اما در چهل هزار ارتعاش سکوت خواهد بود و حرکت های میله به واسطه ی حس لامسه درک و احساس نخواهد شد و از طریق حواس معمول انسان قابل حس و درک نخواهد بود.

از این مقدار تا حدود یک و نیم میلیون ارتعاش در ثانیه، ما هیچ حسی نداریم که بتواند هر گونه تأثیر ارتعاش های حد فاصل را درک کند. پس از رسیدن به آن مرحله، حرکت ابتدا به واسطهی حس درجه حرارت و دما، و سپس وقتی میله داغ و سرخ می شود، به واسطه ی حس بینایی مشخص میشود. در سه میلیون ارتعاش، میله نور بنفش را از خود ساطع می کند. در ارتعاش های بالاتر از آن ،اشعه های ماورای بنفش و دیگر تشعشعات

نامرئی را به بیرون ساطع می کند که برخی از آنها را می توان از طریق ابزارهایی حس و دریافت کرد و به کار گرفت.

اکنون به ذهنم خطور می کند که باید مسائل زیادی در خصوص تأثیر آن ارتعاشهایی یاد گرفت که در فاصلهای زیاد است که در آن حواس معمولی انسان قادر به شنیدن، دیدن یا حس کردن حرکت میله نیست. قدرت ارسال پیام های بی سیم از طریق ارتعاش های اتر در آن فاصله قرار دارد، اما آن فاصله چنان زیاد است که به نظر می رسد باید بسیار بیشتر هم باشد. شما باید دستگاههایی بسازید که حس های جدیدی فراهم کنند، همچنان که ابزارهای بی سیم این کار را می کنند.

آیا می توان گفت، وقتی به آن فاصله زیاد که اشکال بسیاری از ارتعاشها وجود ندارد فکر می کنید که شاید به ما نتایج شگفت انگیزی ارائه دهد؛ نتایجی شگفت انگیزتر از امواج بیسیم؟ به نظر می رسد که در این فاصله، ارتعاشهایی قرار دارد که ما فرض کرده ایم وقتی فکر می کنیم توسط مغز و سلول های عصبی مان بیرون رانده می شود. اما در آن صورت هم، باز شاید مقیاس آنها فراتر از ارتعاش هایی باشد که اشعه های ماورای بنفش را ایجاد می کند.

(یادداشت نویسنده : جمله ی آخر، این تئوری را بنا بر ذهنیت من مطرح می کند؛ وقتی ذهن به طور مستقیم با ذهن صحبت می کند)

آیا ما به یک سیم برای انتقال این ارتعاش ها نیاز داریم؟ آیا آنها بدون سیم از طریق اتر عبور نمی کنند، درست همانند کاری که امواج بی سیم انجام میدهند؟ دریافت کننده چگونه آنها را حس و دریافت می کند؟ آیا مجموعه ای سیگنال نمی شنود یا پی نمی برد که افکار یک شخص دیگر وارد مغز و ذهن او شدهاست؟ اگر امواج فکری مشابه امواج بی سیم است، پس باید از مغز عبور کند و به طور بی پایان و ابدی در اطراف جهان جریان یابد. بدن، جمجمه و دیگر موانع محکم و سخت، هیچ خللی در عبور امواج ایجاد نمی کنند؛ چنانچه از طریق اتر می گذرند، مولکول های هر ماده ای را صرف نظر از اینکه تا چه حد غلیظ یا سخت و محکم باشد، دربر می گیرد و احاطه می کند.

شما می پرسید که اگر افکار دیگران در مغز ما جریان یابد و باعث شکل گیری افکاری در سرمان شود، پس این افکار از خودمان سرچشمه نمی گیرد، و آیا باعث سردرگمی و تداخل ذهنمان نخواهد شد؟ اکنون از کجا میدانید که افکار دیگران با افکار خود شما تداخلی ندارد؟ من به پدیده های بسیاری توجه کرده ام که در آنها، اغتشاش های ذهنی وجود داشته است. من هیچگاه نتوانسته ام علت آنها را شرح دهم. برای مثال، گاهی اوقات یک سخنران در حین صحبت با مخاطبان دچار حس دلسردی یا دلگرمی به ادامه ی صحبت می شود. من در زندگی خودم چنین حسی را بارها تجربه کرده ام و هیچ گاه نیز نتوانسته ام به طور دقیق دلایل آن را مشخص کنم و توضیح دهم.

بسیاری از یافته های علمی اخیر حاکی از آن است که افراد می توانند افکار یکدیگر را بخوانند. وقتی افکار به طور مستقیم از مغزی به مغز دیگر و بدون مداخله‌ی گفتار و کلام، یا یک نوشته و یا هر گونه روش ارتباطی شناخته شده منتقل می شود، پس نمی توان این واقعیت را انکار کرد. اجرایی و عملی کردن ایده ها تجارتی سودمند است. اما کمی تفاوت می کند که این ایده ها را خود شما ایجاد کنید یا توسط فردی دیگر خلق شود. این پیش بینی و انتظار که روزی بتوانیم بدون چشم ببینیم، بدون گوش بشنویم و بدون زبان حرف بزنیم، پیش بینی غیر منطقی و نامعقولی نیست. به همین ترتیب، ما می توانیم بدون گفتن حرفی به افکار یکدیگر پی ببریم و ذهن خوانی کنیم. به طور خلاصه، این فرضیه که ذهن می تواند به طور مستقیم با ذهنی دیگر ارتباط برقرار کند، در این تئوری قرار دارد که فکر یا نیرویی حیاتی، شکلی از اغتشاش الکتریکی است. و آن را میتوان از طریق سیم یا تنها از طریق اتر، همچون امواج بی سیم تلگراف، به دوردست منتقل کرد. شباهت های بسیاری وجود دارد که نشان می دهد فکر همان ماهیت اغتشاش الکتریکی را دارد. عصبی که ماده ای مشابه مغز دارد ،هادی و رسانایی عالی از جریان الکتریکی است. وقتی ما ابتدا یک جریان الکتریکی را از طریق عصب های مردی مرده عبور دادیم، با دیدن این صحنه که او بلند شد و حرکت کرد حیرت زده و متعجب شدیم. اعصاب تحریک شده با جریان الکتریکی، باعث تحریک و انقباض ماهیچه ها شد.

به نظر می رسد همان طور که جریان الکتریکی بر آهنربای الکتریکی اثر می گذارد، اعصاب نیز تأثیر بسیار زیادی در ماهیچه ها دارد. این جریان باعث مغناطیسی شدن میله های آهنی می شود که در سمت راست آن قرار دارد و اعصاب از طریق جریانی ناملموس از نیروی حیاتی که در آنها جریان می یابد ،فیبرهای ماهیچه ای را که در سمت راست خود قرار دارند، تحریک و منقبض می کند.

دلایل فراوانی هست که مشخص می کند فکر و نیروی حیاتی می توانند به منزله ی مواردی با ماهیت مشابه جریان الکتریکی در نظر گرفته شوند. جریان الکتریکی امکان حرکتی موجی از اتر را فراهم می کند؛ اتر مادهای فرضی است که تمامی فضاها را پر می کند و در تمام مواد منتشر می شود. ما معتقدیم که باید اتر موجود باشد، زیرا بدون آن جریان الکتریکی نمی تواند از میان خلأ عبور کند. نور خورشید نیز امکان عبور از میان فضا را ندارد. این اعتقاد منطقی و معقول به نظر می رسد که فقط حرکت موجی کاراکتری مشابه می تواند پدیده های فکر و نیروی حیاتی را ایجاد کند. ما می توانیم فرض کنیم که سلول های مغزی همچون باتری عمل می کند و این که جریان تولید شده در طول عصب ها جریان می یابد.

اما آیا همان جا پایان می گیرند؟ آیا به شکل موجهایی نیستند که از بدن عبور می کنند و در اطراف جهان جریان می یابند و از طریق حواس ما قابل درک نیستند؟ درست همان طور که پیش از « هرتز » و دیگران، به امواج بی سیم پی نبرده بودند و آنها را حس نکرده بودند؟ این نویسنده حداقل براساس استدلال منطقی و رضایت بخش خودش، ثابت کرده است که مغز هر انسانی ایستگاهی است هم برای پخش و هم برای دریافت ارتعاش های فرکانس فکری اش است .

اگر این تئوری به یک حقیقت تبدیل شود و روش های مدیریت منطقی ایجاد شود، آن گاه بخشی را فرض کنید که باید در جمع آوری، طبقه بندی و تنظیم دانش نقش ایفا کند. احتمال وجود چنین واقعیتی، ذهن را گیج و سردرگم می کند؟

افکار چه کسی باعث شد که «پین» نابغه شود ؟

توماس پین ۲ یکی از ذهنیت های بزرگ را طی انقلاب امریکا داشت. ذهن مشتاق و پرشور او بود که در شکل گیری «اعلامیه‌ی استقلال» و متقاعد کردن امضاکنندگان مؤثر بود. او در خصوص منشأ و ذخیره ی دانش عظیم خود چنین گفت:

هر فردی که مشاهداتی در خصوص مرحله ی پیشرفت ذهن انسان انجام داده باشد، به این موضوع پی برده است که دو گروه مشخص از آنچه ما افکار مینامیم ،وجود دارد:

افکاری که از طریق تفکر و مکاشفه مان در خود ایجاد می کنیم و افکاری که از دیگران دریافت می کنیم و خود را با آن یا تطبیق میدهیم یا اصلاح می کنیم .من همواره این موضوع را به یک قاعده تبدیل کرده ام و به بررسی افکار وارده می پردازم. آنها ارزش بررسی و ارزیابی دارند. از طریق همان افکار بوده است که من به تمام دانش اکنونم رسیده ام. آنچه ما در مدرسه کسب می کنیم، فقط همچون سرمایه ی اولیه ی کمی است که برای شروع آموختن عمیق تر به کار می گیریم. هر فردی در نهایت آموزگار خودش می شود، اما در ابتدا از دیگران می‌آموزد. تمام آنچه می آموزد، تبدیل به اصولی می شود که در ذهنش جای می گیرد و درک می کند».

در عبارات بالا، پین، فیلسوف بزرگ آمریکایی، پدیده ای را شرح داده است که هریک از ما در یک برهه ی زمانی آن را تجربه می کنیم. چه کسی تا آن حد خوش اقبال نبوده است که شواهدی مثبت مبنی بر این موضوع را دریافت نکرده باشد که افکار و ایده ها از منابع بیرونی دیگر وارد ذهن ما میشود؟

چه چیزی جز هوا می تواند چنین نقل و انتقالی انجام دهد؟ هوا واسطه‌ی انتقال تمامی اشکال مشخص ارتعاش همچون صوت، نور و گرما است. پس چرا نباید بتواند واسطه ای برای انتقال ارتعاش فکر و ایده باشد ؟

هر ذهنی به ذهن دیگر مرتبط است

هر ذهن یا مغزی به طور مستقیم به ذهن یا مغزی دیگر مرتبط است. هر ذهنیت و اندیشه ای که از مغزی آزاد می شود، ممکن است بیدرنگ توسط تمامی مغزهای دیگر کسب و دریافت شود. من به این حقیقت همان حد اطمینان دارم که به فرمول شیمیاییH_2O که باعث تشکیل و ایجاد آب می شود.

باور و اعتقاد من این است که هر ارتعاش فکری که از مغزی آزاد می شود، در جو انتشار می یابد و طی طول موجهای مدور و مداری در جنبش است. طول این موج، به شدت انرژی استفاده شده در آزادسازی فکر مورد نظر بستگی دارد .این ارتعاش ها در حال جنبش و حرکت باقی می مانند و یکی از دو منبع و منشأ افکاری اند که اغلب وارد ذهن می شوند. منبع دیگر در واقع ارتباط مستقیم و فوری با مغز است که باعث آزاد شدن ارتعاش فکری می شود. اگر این تئوری یک حقیقت باشد، فضای نامحدود کل جهان هستی همچون کتابخانه ای است که شامل تمامی افکار آزاد شده توسط انسان است. این موضوع مبنای یکی از نکات مهم این فصل است.

طبق نظر دانشمندان، بیشتر دانش سودمند و کاربردی موجود برای نژاد بشر، به طور دقیق در کتاب مقدس طبیعت ثبت و ضبط شده است: زمین. با رجوع به صفحات تغییر ناپذیر آن، داستان تلاشی بی وقفه را میخوانیم که به تمدن منجر شده است. صفحات این کتاب مقدس متشکل از عناصر فیزیکی زمین و دیگر سیارات و همچنین اتمسفری است که آنها را در بر می گیرد. با مراجعه به مطالب نوشته شده روی سنگ و بر سطح این زمین، استخوانها، اسکلت ها، رد پاها و دیگر شواهد قطعی و بدون تردید از تاریخچه ی زندگی حیوانات در دورهها و اعصار مختلف آشکار شده است. این شواهد واضح و قطعی است. صفحات سنگی و بزرگ کتاب مقدس طبیعت، منبع واقعی ارتباط بین خالق و مخلوق را تشکیل می دهد. این کتاب مقدس زمینی پیش از رسیدن انسان ها به مرحله ی تفکر آغاز شده بود؛ در واقع قبل از اینکه مرحلهی آمیبی و تک سلولی رو به پیشرفت برود. این کتاب مقدس قدرتی فراتر از انسان دارد. همچنین، داستان خود را به زبانی جامع و جهان شمول بیان می کند.

ارتعاشات، امواج و افکار

با این که آنها را بدیهی و مسلم فرض می کنیم، نباید از معجزه ای غافل شویم که آنها هر روز در اختیارمان قرار میدهند. اجداد و نیاکان ما فرض نکرده اند که اگر ارتعاشات معمولی همچون ارتعاشات ایجاد شده به واسطه ی صدای انسان به صفحه ی فلزی نازکی برخورد کند، می تواند به صداهایی تبدیل شود که از رادیویی در خانه ای در دوردست نشأت می گیرد. امواج الکتریکی که از این ارتعاشات ایجاد می شوند، با سرعت نور(۳۰۰۰۰۰ کیلومتر در ثانیه(در تمامی جهات حرکت می کنند. همین طور، دستگاه تلویزیون ما امواج رادیویی را می گیرد و آنها را به صدا و تصویر تبدیل می کند. تلفن های ما این امکان را میدهد که سیگنال های الکتریکی در حال ارتعاش، در یک آهن ربای الکتریکی موجود در داخل گیرنده جریان یابد و باعث شود که دیافراگم یا دیواره ی فولادی به ارتعاش درآید و از خود صدا خارج کند.

این واقعیت های روزمره - انتقال فوری ارتعاشات صدا - امکان مشاهده یا انتقال ارتعاشات فکری از ذهنی به ذهن دیگر را به صورت حقیقتی مشابه و یکسان، آسان تر می کند.

ابر ذهن : اتحاد دو ذهن باعث ایجاد ذهن سوم نیرومندی می شود

اکنون آماده ایم به روشی دیگر نگاهی بیندازیم که طی آن می توان دانش مفیدی را جمع آوری، طبقه بندی و تنظیم کرد که برای نیل به موفقیت ضروری است. این روش، اتحاد دو ذهن است که باعث خلق ذهن سومی می شود. ما آن ذهن را «ابر ذهن» می نامیم. من نخستین بار اصطلاح «ابر ذهن» را از یکی از ثروتمندان و قدرتمندان مردان تاریخ آمریکا شنیدم: اندرو کارنگی، این یک اصل قطعی است که با تأثیر یک ذهن در ذهن های دیگر مرتبط است.

من از جمله افرادی هستم که معتقدم ذهن از همان انرژی ای تشکیل شده است که در جهان هستی وجود دارد. اما از آنجا که تمامی ذهنها مثل هم نیستند ،برخی ذهن ها نمی توانند با یکدیگر تعامل و سازگاری داشته باشند. زیرا درجات مختلف و متفاوتی از ارتباط دوستانه یا خصمانه وجود دارد.

برخی ذهن ها چنان سازگاری فطری و طبیعی ای با هم دارند که «عشق در نگاه اول» نتیجه‌ی اجتناب ناپذیر چنین ارتباطی است. چه کسی با چنین تجربهای آشنا نیست و آن را حس نکرده است؟ در تعاملی دیگر، ذهنها چنان با هم بیگانه و دشمن هستند که در همان دیدار و ارتباط اول، بی علاقگی و بی احساسی متقابل خود را بروز می دهند. این نتایج اغلب بدون بیان حتی یک کلمه یا جمله، و بدون حتی کوچکترین نشانه و علتی مشخص برای داشتن عشق و علاقه یا تنفر رخ می دهد. این امر بنا به هر علتی که باشد، به نظر می رسد بر اساس واکنش های شیمیایی صورت می گیرد و نتیجه این می شود که ارتعاش های حاصل تأثیری خوشایند یا ناخوشایند به همراه داشته باشند.

ملاقات دو ذهن» تأثیری دارد که حتی برای یک تماشاچی عادی نیز واضح و مشخص است. این تأثیر باید مثل هر تأثیر دیگر، برای خودش علتی داشته باشد.

و این علت در همان ملاقات شکل می گیرد که در آن، در ذهن خود را دوباره سر و سامان میدهند. حالتهای ذهنی هر دو طرف با آنچه پیش از ملاقات بود ،دیگر متفاوت می شود. این واکنش که در هر لحظه رخ میدهد، حقیقتی شناخته شده است و نقطه ی شروعی می شود که از آنجا، اصطلاحی همچون «ابر ذهن» معنا و مفهوم می یابد و خود را نشان میدهد.

ابر ذهن ممکن است از طریق نزدیک شدن به هم از لحاظ فکری و روحی و رسیدن به هماهنگی کامل در این خصوص بین دو یا بیش از دو ذهن ایجاد شود. بر اثر این آمیختگی هماهنگ و تلفیق دو ذهن، واکنش های شیمیایی باعث خلق و ایجاد ذهن سومی می شود که ممکن است توسط یک شخص یا

بیشتر به کار گرفته شود. تا زمانی که ارتباطی دوستانه و اتحادی هماهنگ بین ذهنها باقی بماند، این ابر ذهن وجود دارد. از لحظه ای که این ارتباط و اتحاد دوستانه از بین برود، ابر ذهن نیز از بین خواهد رفت و تمامی شواهد مبنی بر وجود آن نیز ناپدید و محو میشود.

اصل شیمی ذهن، مبنا و علت تمامی وقایع «جفت شدن روح» و ایجاد ارتباطی سه جانبه و مثلثی شکل موسوم به «مثلث عشق» است. رویدادهایی غم انگیز ،همچون طلاق، در حقیقت شاهدی از بزرگترین قوانین طبیعت است. جهان متمدن میداند که دو یا سه سال اول ازدواج اغلب با ناسازگاری و نداشتن تفاهم همراه است. سال های اولیه برای تطبیق دادن خود با موقعیتها است. اگر ازدواج و زندگی مشترک پابرجا بماند، اتحادی همیشگی شکل می گیرد و طرفین از لحاظ ذهنی و فکری به هم نزدیک می شوند. در چنین اوضاعی، ما بدون این که علت را درک کنیم، تأثیر را مشاهده می کنیم.

در حالی که دلایل دیگری نیز سهیم است، این دوره ی سازگاری و وفق دادن طی سال های اولیه ی زندگی مشترک صورت می گیرد، زیرا مواد شیمیایی در ذهن آرام و آهسته به نحوی هماهنگ با هم در می آمیزند. وقتی آنان نخستین بار با یکدیگر ملاقات می کنند، انرژی های ذهنی و روحیشان اغلب نه به طور کامل دوستانه است و نه خصمانه. آنان از طریق ارتباط مستمر با یکدیگر سازگار می شوند و به تدریج به هماهنگی و تعامل می رسند، به جز مواردی نادر که درآن خصومت واضح و بارز همچنان وجود دارد.

این حقیقتی شناخته شده است که پس از ده تا پانزده سال زندگی مشترک، زن و مرد به یکدیگر به طور کامل خو می گیرند و وجودشان برای طرف مقابل امری ضروری و حیاتی می شود، اگرچه شاید دیگر شواهد بسیار کمی باشد که نشان از حالتی ذهنی به نام عشق داشته باشد. علاوه بر آن، این نوع ارتباط که همراه با مقاربت و روابط جنسی است، نه تنها نوعی پیوستگی طبیعی را بین دو ذهن گسترش می دهد، بلکه به واقع باعث می شود که آن دو از جنبه های بسیار و حتی از لحاظ حالت چهره نیز شباهت های بسیاری به یکدیگر پیدا کنند. هر تحلیلگری که در امر ماهیت انسان ماهر و کارآمد است، می تواند به سادگی در میان جمعی ناشناس فقط پس از معرفی شدن یک مرد، همسر او را تشخیص دهد. حالت نگاه، چهره و لحن کلام افرادی که مدتها به عنوان زن و شوهر با هم در ارتباط بوده اند، تا حد زیادی مشابه یکدیگر می شود و قابل تشخیص است.

هر سخنران باتجربه ای می تواند خیلی سریع به تعبیر و تفسیر اظهارات خود از سوی حاضران بپردازد و پی ببرد که آیا آنان حرفهای او را پذیرفته اند یا خیر .

علت این امر، نیرومندی تأثیر شیمی ذهن انسان است. تنها یک سخنران ماهر می تواند تضاد ذهنی یکی از حاضران، در میان صدها فرد حاضر را به آسانی تشخیص دهد؛ چرا که یاد گرفته است چگونه این قبیل تأثیرات را حس کند .علاوه بر آن، چنین سخنرانی حتی می تواند بدون دیدن آن فرد یا داشتن هر نوع ارتباط مستقیم و رودررو چنین برداشت و تفسیری داشته باشد. فرد حاضر در جلسه ی سخنرانی نیز می تواند با بروز حس و حال خود باعث شود که سخنران سر ذوق آید و با انرژی مضاعفی سخن بگوید یا اینکه بی تفاوت و بی انرژی حرف بزند. چنین چیزی حتی می تواند بدون بیان کلمه یا جمله ای یا بدون مشخص بودن حالت چهره‌ی فرد حاضر در سالن صورت گیرد. نوعی انرژی که در ذهن و وجود شخص است، به سخنران منتقل می شود و او را تحت تأثیر قرار میدهد.

تمامی فروشندگان ماهر و مسلط، لحظه ی روانشناختی برای متقاعد کردن مشتری و فروش کالا را تشخیص میدهند؛ نه از طریق آنچه خریدار می گوید ،بلکه به واسطه‌ی موقعیتی که بر اثر نقش شیمی ذهن است و به حس تعبیر می شود. واژهها اغلب قصد و منظور اصلی را طور دیگری نشان میدهند، اما تعبیر و تفسیر صحیح شیمی ذهن دقیق تر است و احتمال صحیح تری را نشان میدهد .هر فردی که کار فروشندگی را تجربه کرده باشد، می داند که بیشتر خریداران عادت دارند بیشتر تحت تأثیر رویکردهای ذهنی منفی قرار گیرند.

هر وکیل ماهری «حس ششم» خود را تقویت می کند تا از طریق آن پی ببرد که شاهد زیرک و باهوش دروغ می گوید یا خیر. در واقع، چنین وکیلی از طریق شیمی ذهن به درستی تعبیر و تفسیر می کند که در ذهن شاهد چه می گذرد وچه افکاری جریان دارد. بسیاری از وکلا بدون دانستن منشأ واقعی اش، این قابلیت و مهارت را در خود بسط و گسترش داده اند. آنان تکنیکی دارند که در این کار کمکشان می کند، اما درک علمی دقیق و درستی در خصوص منشأ آن ندارند و نمی دانند که بر چه اساس است. بسیاری از فروشندگان نیز اوضاع مشابهی دارند.

فردی که هنر تفسیر صحیح شیمی ذهن های دیگران را دارد، ممکن است به طور مجازی، جلوی در خانه ای مجلل و بزرگ از ذهنی معین قدم بزند. او شاید با آسودگی خاطر و سر فرصت به بررسی نمای کلی ساختمان ذهن بپردازد و به تمام جزئیات آن توجه کند. سپس پا به حیاط آن بگذارد و تصویری کلی از نمای داخلی ساختمان را نیز در ذهنش مجسم کند و سرگرم آن شود. این در حالی است که مالک حتی نمیداند ملکش باعث سرگرمی یک بازدید کننده شده است .در بخش «تفکر دقیق» مشاهده می کنید که چطور می توان استفاده های کاربردی و مؤثر از این اصل کرد (با رجوع به اصل شیمی ذهن).

این اصل شیمی ذهن است. ما با کمک مشاهدات و تجربیات هر روزه ی خود خواننده ی کتاب ثابت کرده ایم در لحظه ای که در ذهن به یکدیگر بسیار نزدیک می شوند، تغییر ذهنی چشمگیری در هر دو رخ میدهد. گاهی اوقات این تغییر در جهت منفی و خصمانه است و در بقیه ی مواقع در جهت مثبت و دوستانه. هر ذهنی خصیصه ای دارد که به اصطلاح «میدان الکتریکی» نامیده می شود. ماهیت این میدان متغیر است و به وضعیت و حالت ذهنی فرد و ماهیت شیمی ذهنش بستگی دارد که باعث ایجاد میدان الکتریکی می شود. من به عنوان نویسنده ی این کتاب معتقدم که وضعیت معمول یا طبیعی شیمی ذهن هر کسی هم نتیجه‌ی وراثت جسمی و هم ماهیت افکاری است که بر ذهن غلبه و تسلط داشته است.

هر ذهنی به طور مستمر و مداوم در حال تغییر است، تا حدی که فلسفه ی فردی و عادت های عمومی افکار باعث تغییر شیمی ذهن فرد می شود. من معتقدم که این اصول صحیح است. اینکه هر فردی می تواند به طور اختیاری شیمی ذهن خود را تغییر دهد؛ تا افراد را به خود جذب یا از خود دفع کند. به بیان دیگر، فرض بر این است که هر شخصی یک رویکرد ذهنی دارد که باعث جذب دیگران یا دفع و بیزاری آنان می شود و این امر بدون کمک واژهها یا حالت چهره یا دیگر حرکات بدنی و یا طرز رفتار صورت می گیرد.

اکنون به تعریف ابر ذهن بر می گردیم ؛ ذهنی که به واسطه ی آمیختگی و هماهنگی دو یا بیش از دو ذهن و در سایه ی یکدلی کامل رشد می کند .

هماهنگی و یکدلی کامل، اهمیت زیادی در این خصوص دارد. تا زمانی که عنصر هماهنگی و یکدلی کامل وجود نداشته باشد، در ذهن با هم در نمی آمیزند و به سازگاری و اتحاد نمی رسند. در هماهنگی کامل است که راز و رمز موفقیت یا شکست نهفته است. موفقیت و شکست تمامی مشارکت های تجاری و کارهای اجتماعی نیز به آن بستگی دارد.

هر مدیر فروش، فرمانده نظامی و رهبر در تمامی عرصه های زندگی، ضرورت هماهنگی و درک متقابل برای رسیدن به موفقیت را درک می کند. این روحیه ی هماهنگی و یکدلی برای نیل به هدف لازم است و از طریق نظم و انضباط ،خواه اختیاری و خواه اجباری حاصل می شود. ماهیت این نظم و انضباط باید چنان باشد که ذهن افراد به صورت ابر ذهن درآید، به این معنا که شیمی ذهن افراد طوری تغییر کند و اصلاح شود که این ذهنها با هم درآمیزد و همچون ذهنی واحد و منسجم عمل کند.

روش هایی که از طریق آن، فرآیند «در آمیختگی» رخ می دهد، بسیار زیاد است و به اندازه ی فرآیندهای مشغول شدن افراد در کارهای اجتماعی یا راهبری است. هر پیشگام و رهبری روش خاص خود را برای ایجاد هماهنگی و یکدلی بین ذهنهای پیروانش دارد. یکی از زور و اجبار بهره می برد و دیگری از روش متقاعدسازی. یکی افراد را از مجازات می ترساند و دیگری بشارت و امید پاداش میدهد. هر یک به نوعی این کار را می کند تا ذهن افراد گروهی خاص و مشخص را به سوی یکپارچه و متحد شدن پیش ببرد و درآمیزد. اگر در نهایت ذهن های افراد در قالب یک ذهن واحد و هماهنگ درآید، موفقیت بزرگی حاصل می شود.

اما به نظر می رسد که طبیعت چنین شیمی ذهن مطلوبی را برای رهبران بزرگ جهان فراهم کرده و تدارک دیده است. این شیمی ذهن همچون هستهای مرکزی دیگر ذهنها را به خود جذب می کند. «ناپلئون بناپارت» نمونه‌ی مردی بود که ذهنی آهن ربایی داشت و می توانست تمامی ذهن های مرتبط با خود را جذب خویش کند. سربازان حتی تا حد مرگ هم از او حرف شنوی داشتند و تبعیت می کردند، زیرا او شخصیت و ماهیتی جذب کننده و مقتدر داشت. و آن شخصیت خاص چیزی بیشتر یا کمتر از شیمی ذهن او نبود.

اگر دید فردی نسبت به گروهی بسیار منفی باشد و باعث دوری یا بیزاری دیگران شود، مانع در آمیختن ذهنها و ایجاد ابر ذهن میشود. در مفهومی که از ابر ذهن داشتیم، ذهن های مثبت و منفی با هم در نمی آمیزند. فقدان دانش و آگاهی درباره ی این واقعیت، باعث شده است که بسیاری از رهبران و پیشگامان به موفقیت نرسند.

هر رهبری که اصل شیمی ذهن را درک می کند، اذهان گروه را با هم درمی آمیزد و یکدلی ایجاد می کند تا ذهنی یکپارچه ایجاد شود. سازمان های موفق فروش بیمه‌ی عمر و دیگر نیروهای فروش با قصد یکپارچه کردن ذهن افراد در قالب ابر ذهن، هر چند وقت یک بار - هفته ای یکبار - قرار ملاقات می گذارند. هرچند که رهبران چنین گروههایی شاید پی نبرند در آن جلسات به راستی چه اتفاق خاص تری برای اعضای گروه رخ می دهد. طی این جلسات ، ذهنهای افراد مدام در حال شارژ و تعامل با یکدیگر است.

مغز انسان را می توان با یک باتری الکتریکی مقایسه کرد که گاهی خالی یا بدون شارژ می شود و احساس دلسردی، افسردگی و فقدان انرژی در مالک آن به وجود می آورد. چه کسی چنان خوش اقبال است که هیچگاه چنین حسی را تجربه نکرده باشد؟ در چنین اوضاعی، مغز انسان باید شارژ مجدد شود و روشی که در آن چنین کاری صورت می گیرد، از طریق ارتباط با ذهن یا ذهن هایی حیاتی تر است. رهبران بزرگ ضرورت فرآیند شارژ مجدد را درک می کنند. آنان همچنین پی می برند که چگونه این کار را انجام دهند. این دانش و آگاهی ویژگی عمده ای است که پیشرو را از پیرو متمایز می کند.

خوشبخت فردی است که این اصل را به خوبی درک می کند و همواره در تلاش است از طریق ایجاد ارتباط با ذهنی حیاتی تر، مغز خود را شارژ و پرانرژی نگه دارد. ارتباط جنسی از جمله مؤثرترین محرک هایی است که از طریق آن ذهن را می توان دوباره شارژ کرد، مشروط بر این که این ارتباط به طور هوشمندانه ای بین زن و مردی برقرار شود که احساسی عمیق و واقعی نسبت به یکدیگر دارند.

هر نوع رابطه ی جنسی دیگر، باعث بی انرژی کردن و از کار انداختن ذهن میشود. (واژه ی احساس جنسی یا رابطه ی جنسی را نباید واژهای بی شرمانه در نظر گرفت).

گرایش روزافزونی بین پزشکان مطلع و حاذق در خصوص پذیرش این تئوری وجود دارد که تمامی بیماریها وقتی شروع می شود که مغز در وضعیت کاهش یا تخلیه ی انرژی باشد.

به بیان دیگر، این حقیقتی بدیه‌ی است که فردی که مغزی پویا و پرانرژی دارد ،از بسیاری بیماری ها در امان و مصون خواهد بود.

هر پزشک باهوش و با درایتی، با هر دیدگاه و مکتب فکری، میداند که «طبیعت »یا ذهن در هر اوضاعی که نیاز به درمان است، بیماریها را مداوا می کند. در این میان، عواملی همچون دارو، اعتقاد، ماساژ درمانی، جا انداختن استخوان و دیگر محرک های بیرونی چیزی جز کمک های ساختگی و مصنوعی برای کائنات نیست. به بیان صحیح تر، آنها فقط روشهایی برای تنظیم شیمی ذهن و به فعالیت انداختن آن است تا سلول ها و بافت های بدن دوباره سازگاری پیدا کند ،مغز پرانرژی و شاداب شود و در نتیجه این ماشین انسانی به درستی و به صورت معمول خود کار کند.

با این حساب، چه احتمالاتی را می توان برای آینده ی انسان در زمینه ی شیمی ذهن در نظر گرفت؟ از طریق اصل در آمیختن و هماهنگ کردن ذهنها، سلامت کامل حاصل خواهد شد. با کمک همین اصل، قدرت و انرژی کافی برای رفع مشکلات اقتصادی افراد که همواره آنان را تحت فشار قرار میدهد، ایجاد می شود و گسترش می یابد. شاید ما احتمالات آینده ی شیمی ذهن را با فهرست کردن موفقیت های گذشته ارزیابی کنیم و این حقیقت را در ذهن نگه داریم که این موفقیت ها تا حد زیادی در نتیجه ی کشف اتفاقی و شانس رقم خورده است. آیا عجیب نیست که ما در هیچ جایی از تاریخ مرد بزرگی نمی یابیم که با تقلب، فریبکاری و شیادی یا دور زدن شرکای خود به موفقیت های بزرگ رسیده باشد؟

ما به دورانی نزدیک می شویم که در آن استادان دانشگاهها به همان اندازه که اکنون موضوعات علمی متداول را به دانشجویان می آموزند، شیمی ذهن را نیز به آنان یاد خواهند داد. در این ضمن، مطالعات و آزمایش های مرتبط با این موضوع نیز می تواند دورنمایی برای کارهای تحقیقاتی دانشجویان به شمار برود.

ذهن و پول

این که از شیمی ذهن میتوان به نحوی مطلوب در امور جهان تجارت و اقتصاد استفاده کرد، حقیقتی اثبات شدنی است. از طریق درآمیختن دو یا بیش از دو ذهن در سایه ی هماهنگی کامل، اصل شیمی ذهن را می توان برای گسترش قدرت کافی ایجاد کرد تا افرادی که ذهنشان با یکدیگر در آمیخته و به نوعی ترکیب شده است، به نتایجی عالی دست یابند. در واقع قدرت نیرویی است که با آن، افراد در هر کاری که بر عهده دارند، به موفقیت دست می یابند. هر گروهی از مردم در کمیت های نامحدود، ممکن است از قدرت و اقتدار برخوردار شوند. اما آنان باید به حد کافی عاقل و با تدبیر باشند که شخصیت و منافع فردی خود را حفظ کنند تا بتوانند با هماهنگی کامل، ذهن خود را با دیگر افراد درآمیزند و یکی کنند.

به تکرار و کثرت واژه‌ی «هماهنگی» در مبحث ابر ذهن توجه کنید. در جایی که عنصر هماهنگی کامل وجود نداشته باشد، گسترش ابر ذهن نیز نمی تواند به وجود آید .تا وقتی که دو ذهن تحریک و برانگیخته نشده باشد ،واحدهای فردی یک ذهن با واحدهای فردی ذهن دیگر در آمیخته نمی شود و هماهنگی کامل به وجود نمی آید. لحظه ای که در ذهن ضد همدیگر میشوند و در دو مسیر متفاوت قرار می گیرند، واحدهای فردی هر ذهن از هم مجزا می شوند و عنصر سومی که ابر ذهن نامیده می شود و حاصل اتحادی هماهنگ و دوستانه است، از بین می رود.

اکنون به مطالعه ی برخی افراد مشهور می پردازیم که از طریق به کارگیری ابر ذهن به قدرت بسیاری دست یافته اند و البته بخت و اقبال بسیار زیاد.

اجازه دهید این کار را با سه بزرگ مرد موفق تاریخ در حوزه ی کار حرفه ای و تجارت آغاز کنیم. اسامی آنان عبارت است از: هنری فورد، توماس ادیسون و هاروی فایرستون.

هنری فورد در زمان خودش، از لحاظ مالی قدرتمندترین بود. من حتی پا را فراتر می گذارم و می گویم بسیاری که به مطالعه‌ی فورد پرداختند، معتقد بودند او قدرتمندترین مردی است که تابه حال زندگی کرده است. فورد اعتبار مالی بسیار زیادی داشت. گفته می شود او به همان راحتی پول به دست می آورد و جمع می کرد که کودکان در ساحل دریا شن و ماسه جمع می کنند و حتی ساده تر از توانایی بیشتر مردم برای افزایش ماه به ماه اجاره خانه! او طی فقط یک هفته ،یک میلیارد دلار به دارایی هایش اضافه می کرد.

همچنان که همگان می دانند، ادیسون فیلسوف، دانشمند و مخترع بود. او اشتیاق زیادی به کسب علم و الهام گرفتن از خرد و دانش مام طبیعت برای بهبود کیفیت زندگی انسان نشان می داد؛ شاید بیش از هر انسانی که اکنون در این کره یخاکی زندگی می کند. او بود که نوک سوزن و تکه ای از موم در حال چرخش ،به صورت استوانه ی مومی، را چنان قرار داد که نخستین بار امکان ارتعاش صدای انسان و ثبت آن فراهم شود. (گرامافون امروزی)

ادیسون بود که ابتدا صاعقه را مهار کرد و نور آن را با کمک گرفتن از لامپ الکتریکی التهابی در خدمت انسان در آورد. ادیسون بود که تصاویر متحرک را به جهان عرضه کرد.

اینها فقط بخشی از موفقیت های چشمگیر و برجسته ی ادیسون است. توماس ادیسون از هیچ شروع کرد و به یکی از مردان ثروتمند زمان خودش تبدیل شد .او معتقد بود که اختراع یک درصد الهام گرفتن و نود و نه درصد جدیت و پشتکار است. او می گفت: «من نخواهم گفت که هزار بار شکست خورده ام. خواهم گفت که هزار راه شکست را کشف کرده ام.» او مدت بسیار کوتاهی به مدرسه رفت و پس از آن در لابراتواری که مادرش در خانه برایش درست کرده بود ،ساخته ها و اختراعاتش را آزمایش می کرد. او حتی دستفروشی هم کرد.

اختراعات او که معجزات مدرن قلمداد می شد، همچون پرتوهایی از نور برای علم بود. ژول ورن و دیگران به این معجزات در کتابهای تخیلی خود اشاره کرده اند؛ چیزی که بعدها تحقق یافت و دیگر تخیل نبود.

فایرستون شرکت بزرگ تایر فایرستون را ایجاد کرد و باعث شد موفقیت های صنعتی افسانه ای و شگرفی در صنعت خودروسازی رقم بخورد.

این سه مرد کار، تجارت و حرفه‌ی خود را بدون سرمایه و با دانش کم که موسوم به تحصیلات است، آغاز کردند. و هر سه‌ی آنها نیز زندگی و کار خود را با تحصیلات بالا پایان دادند. هر سه بسیار مقتدر و ثروتمند بودند. اکنون بیایید به جست و جوی منشأ قدرت و ثروت آنان بپردازیم. تا اینجا فقط با تأثیر سر و کار داشتیم؛ در حالی که فیلسوف واقعی، آرزو و اشتیاق دارد که «علت » تأثیری مشخص را درک کند.

فورد، ادیسون و فایرستون سالها دوستان صمیمی و نزدیک بودند. آنان در اوایل کارشان عادت داشتند که سالی یک بار مدتی را برای استراحت، تفکر و تجدید قوای ذهنی به جنگل بروند. شاید حتی خود آن سه مرد موفق نیز نمیدانستند که طی آن مدت با هم بودن ذهن هایشان در آمیخته می شود و به صورت ابر ذهن در می آید. همان کار منشأ واقعی موفقیت و قدرت فردی هر یک از آنان بود. ذهن جمعی و گروهی - که حاصل ذهن فردی و هماهنگ شده ی فورد ،ادیسون و فایرستون بود - آن سه را قادر کرد که نیروها و منابع دانش خود را با آنچه بیشتر مردم نسبت به آن به کلی ناآشنا هستند، تنظیم و هماهنگ کنند.

اگر در این اصل یا تأثیرات شرح داده شده تردیدی دارید، به خاطر آورید که بیش از نیمی از تئوری مطرح شده در این جا بر حقایق معین و مشخص مبتنی است .

برای مثال، مشخص شده است که این سه تن از قدرت و اقتدار زیادی برخوردار بوده اند و بسیار ثروتمند بودند. مشخص شده است که هر سه ی آنها کار خود را با دانش و تحصیلات کم و بدون سرمایه آغاز کردند و مرتب با هم در ارتباط بودند و با یکدیگر ارتباط ذهنی داشتند. مشخص شده است که آنان با هم دوست و هماهنگ بودند. مشخص شده است که موفقیت های آنان چنان برجسته و چشمگیر بوده است که هرگز نمی توان آنان را با همکلاس ها و هم سن هایشان مقایسه کرد.

حقیقت عمده ی دیگری وجود دارد که با «علت» موفقیت های ادیسون، فورد و فایرستون مرتبط است و ما از این حقیقت مطمئن هستیم: این موفقیت ها به هیچ وجه بر مبنای فریب ،حیله، نیرنگ یا هر شکلی از قانون غیر طبیعی بنا نشده است. این مردان نیز واجد دانشی رمزی از جادویی خاص نبوده اند. آنان مطابق و هماهنگ با قوانین طبیعی عمل کرده اند. تمامی پیشگامان حوزه ی اقتصاد و علم چنین حقیقتی را تصدیق می کنند و به خوبی از آن آگاهند، فقط برخی موارد استثنا از این قانون وجود دارد که شیمی ذهن بر مبنای آن است. از طریق مطالعه ی بیشتر قدرت ذهن که همه ساله ادامه دارد، این موارد استثنا که به طور رسمی و در مفهوم سنتی «علم» نیست مشخص می شود.

از ابر ذهن که به طور حسی و شهودی برای چنین مزیتی توسط فورد، فایرستون و ادیسون استفاده میشد، هر گروهی نیز می تواند بهره ببرد که ذهن خود را برای ایجاد هماهنگی کامل یکپارچه و مرتبط می کنند. چنین گروهی می تواند شامل دو شخص یا بیشتر باشد. به نظر می رسد که بهترین نتایج، از درآمیختن شش یا هفت ذهن حاصل شود.

وقتی دو تن یا بیشتر ذهن های خود را هماهنگ و یکپارچه می کنند و بعد تأثیری معروف به «ابر ذهن» ایجاد می شود، به هر فرد از گروه برای ایجاد ارتباط با دیگران و جمع آوری دانش از طریق ذهنهای «ناخودآگاه» دیگر اعضای گروه قدرتی اعطا می شود.

این قدرت بیدرنگ از تأثیر تحریک و بر انگیختن ذهن برای رسیدن به حدی بالاتر از ارتعاش برخوردار می شود و خود را به شکل تخیل فعال تر و آگاهی بیشتر در قالب حس ششم بروز می دهد. از طریق حس ششم است که افکار و ایده های جدید به ذهن خطور می کند. این افکار و ایده ها طبیعت را به خدمت خود در می آورد و موضوعی را شکل می دهد که بر ذهن فرد غلبه و تسلط یابد .

اگر کل گروه به قصد بحث در خصوص موضوع مشخصی با هم دیدار کنند، ایدههای مرتبط با موضوع موردنظر وارد ذهن های تمامی افراد حاضر می شود؛ گویی که تأثیری بیرونی مطالب را به آنها دیکته می کند. ذهن های افرادی که در ذ هن مرکب مشارکت دارند، به آهن ربا تبدیل می شود و ایده ها و افکار بسیار سازمان یافته و با ماهیتی کاربردی و طبیعی را جذب خود می کند؛ و کسی نمیداند که از کجا؟

فرآیند درآمیختن و ترکیب ذهن (ابر ذهن) را می توان به عمل کسی تشبیه کرد که باتری های الکتریکی بسیاری را به یک سیم انتقال وصل می کند و باعث می شود به واسطهی مقدار انرژی ای که باتری ها حمل و ارسال می کنند ،مقدار نیروی بیشتری از خط انتقال عبور کند. از این رو، در خصوص در آمیختن و ترکیب ذهن های افراد و تبدیل آنها به ابر ذهن نیز چنین اتفاقی رخ می دهد. هر ذهنی ،از طریق اصل شیمی ذهن، تمامی دیگر ذهن های موجود در گروه را تحریک می کند و بر می انگیزد تا انرژی ذهن چنان زیاد و عظیم شود که در انرژی جهان نفوذ کند و با آن مرتبط شود، که آن هم به نوبه ی خود هر اتم عناصر موجود در جهان هستی را تحت تأثیر قرار میدهد.

هر سخنران عمومی تأثیر شیمی ذهن را حس کرده، زیرا حقیقتی شناخته شده است. به محض این که ذهن مخاطب سازگاری و توافقی با سخنران شکل می دهد (به معنای اینکه با سرعت ارتعاش ذهن فردی دیگر تنظیم و هماهنگ میشود)، افزایش چشمگیری در حس و اشتیاق سخنران حاصل میشود و اغلب باعث می شود او به شیوهای سخنرانی کند که همگان و از جمله خودش را نیز به شگفت آورد!

پنج تا ده دقیقه ی نخست سخنرانی به گرم کردن» و ایجاد وضعیت ذهنی لازم در شنونده اختصاص دارد؛ فرآیندی که از طریق آن، ذهن گوینده و مخاطب در سایه ی هماهنگی کامل با هم در می آمیزد. هر سخنرانی میداند که وقتی این هماهنگی کامل از جانب مخاطب رخ ندهد و تحقق نیابد، چه پیش خواهد آمد.

پدیده های به ظاهر فوق طبیعی و معجزه گونه ای که گاهی در جلسات مذهبی و معنوی رخ می دهد، حاصل واکنش ذهن افراد حاضر در جلسات روی یکدیگر است. این قبیل پدیده ها به ندرت طی ۱۰ - ۲۰ دقیقه ی نخست

شکل گیری گروه روی می دهد، زیرا زمانی لازم است تا ذهن افراد گروه با هم هماهنگ و در آمیخته شود. پیام هایی که توسط اعضای چنین گروهی دریافت می شود ،احتمال دارد از یکی از دو منبع زیر یا هر دو نشأت بگیرد:

از مخزنی گسترده و وسیع از ذهن ناخودآگاه برخی اعضای گروه

از مخزنی جهان شمول از انرژی که به احتمال زیاد، تمامی ارتعاش های فکری در آن حفظ و ذخیره می شود.

این حقیقتی شناخته شده است که هر فردی شاید به بررسی و کاوش مخزن دانش ذهن فردی دیگر بپردازد که این کار از طریق شیمی ذهن صورت می گیرد .به نظر منطقی می رسد که فرض کنیم این قدرت را می توان گسترش داد تا شامل ارتباط با تمامی ارتعاش های موجود باشد.

این تئوری که تمامی ارتعاشها، همچون ارتعاش های ذهنی، حفظ می شوند و به سوی ارتعاشهای برتر و کامل تر پیش می روند، از این حقیقت شناخته شده نشأت می گیرد که ماده و انرژی (دو عنصر شناخته شده ی جهان هستی(نه ایجاد می شوند و نه از بین می روند. پس منطقی و معقول است که فرض کنیم تمامی این قبیل ارتعاش ها برای همیشه باقی خواهند ماند. اما ارتعاش های پایین تری که در همان وضعیت می مانند، به احتمال زیاد فقط برای مدت طبیعی خود وجود دارند و پس از آن از بین می روند.

ممکن است تمامی افرادی که آنان را نابغه مینامیم، صرفنظر از شانس یا موارد مشابه دیگر، شهرت و اعتبار خود را از اتحاد و هماهنگی ذهن خود با ذهن دیگران به دست آورده اند و این اتحاد آنان را قادر ساخته است که ارتعاشات ذهنی خود را بالاتر ببرند و کامل تر کنند. آنان سپس توانسته اند با منبع عظیمی از دانش که در آن اطلاعات ثبت و طبقه بندی می شود، در ارتباط باشند. علاوه بر آن، تا جایی که اطلاعات من می گوید، تمامی نابغه های بزرگ از محرک های ذهنی قدرتمندی همچون محرک جنسی بهره برده اند.

از آنجا که به داشتن منشأ قدرت اقتصادی نیاز بیشتری است، اجازه دهید مطالعهای موردی در این خصوص انجام دهیم. از این رو، به گروهی متشکل از شش عضو شیکاگویی معروف به« Big Six» اشاره می کنیم. یکی از اعضای این گروه قدرتمند «ویلیام ریگلی جونیور» بود. صد سال پیش، درآمد او مبلغ شگفت انگیز پانزده میلیون دلار بود. از آن زمان، یک شرکت مالی معتبر درآمد سالیانه ی این شش مرد را بالغ بر بیست و پنج میلیون دلار تخمین زده بود ،رقمی که آن سال ها حیرت آور و عالی بود. تجزیه و تحلیل کل این گروه، این حقیقت را آشکار می سازد که - همچون گروه ادیسون، فورد، و فایرستون - هیچ یک از آنان از مزایای آموزشی و تحصیلی خاصی برخوردار نبوده اند. همگی آنان بدون سرمایه با اعتبار خاصی کار خود را شروع کردند. موفقیت مالی شان به علت طرح و برنامه های فردی و اصولی شان بود، نه بخت و اقبال و چرخیدن چرخ شانس.

سال ها پیش این شش مرد، اتحادی دوستانه را شکل دادند. آنان تصمیم گرفتند در زمانهایی مشخص و با قصد کمک به یکدیگر در ادارهی امور اقتصادی و صنایع مختلف خود با یکدیگر ملاقات کنند. این جلسات فقط با قصد و هدف ایجاد هماهنگی بر مبنای دریافت و دادن اطلاعات لازم و کمک به همدیگر از طریق ارائه ی پیشنهادها و ایده ها تشکیل میشد.

نکته ای در خصوص موفقیت مالی این گروه خاص وجود دارد که ارزش بازگو کردن دارد؛ این حقیقت که آنان به خوبی یاد گرفته بودند چگونه از طریق درآمیختن ذهن های خود در سایه ی هماهنگی کامل، ذهن هایشان را با یکدیگر هماهنگ و یکپارچه کنند تا ذهنی مرکب ایجاد شود که قفل درهای ذهن هریک از آنان را باز کند که برای بیشتر نژاد بشر بسته است.

شرکت فولاد ایالات متحده ی امریکا همواره از قدرتمند ترین سازمان های صنعتی جهان بوده است. ایده ای که باعث شد این غول صنعتی بزرگ رشد و پیشرفت کند، در ذهن «البرت گری»۳ شکل گرفت و متولد شد. او وکیلی معمولی بود که در شهری کوچک در ایلینوی در نزدیکی شیکاگو به دنیا آمد و همان جا نیز رشد و پرورش یافت. بعدها نام آن شهر را به نام او تغییر دادند .

گری نیز در جمع گروهی جای گرفت که ذهن هایشان با هم در می آمیخت و به هماهنگی کامل و موفقیت آمیزی می رسید. از این رو، باعث ایجاد ابر ذهن میشد. و در نهایت، شرکت بزرگ فولاد ایالات متحده‌ی امریکا را ایجاد کرد.

هر جا موفقیتی چشمگیر در عرصه ی تجارت، صنعت، اقتصاد یا هر حرفه‌ی دیگر می یابید، به طور حتم باید به جست و جوی افرادی باشید که به خوبی از اصل شیمی ذهن استفاده کرده اند و از طریق آن ابر ذهن ایجاد شده است .اغلب به نظر می رسد که این موفقیت های جالب توجه و برجسته حاصل کار یک تن باشد. اما با جست و جوی دقیق، افراد دیگری را نیز می یابید که ذهن هایشان در تعامل و هماهنگی با آن فرد بوده است. به خاطر داشته باشید که وجود دو شخص یا بیشتر برای به کار انداختن اصل شیمی ذهن، که به ابر ذهن منجر می شود، لازم است.

قدرت (به معنای قدرت انسان فقط دانش منظم و سازمان یافته است که از طریق اقدامی هوشمندانه و خردمندانه بروز می یابد. تا وقتی که افراد به تبادل و هماهنگ کردن دانش و انرژی خود نپردازند و به هماهنگی کامل نرسند، نمی توان گفت که تلاش آنان سازمان یافته و هدفمند پیش می رود. فقدان چنین تلاش هماهنگ و هدفمندی، علت اصلی هر ناکامی و شکستی در کار و تجارت است.

من آزمایش جالبی را با همکاری دانشجویان یک کالج معروف انجام دادم. از هر دانشجو خواستم که مقاله ای در این خصوص بنویسد که «چرا و چگونه هنری فورد ثروتمند شد.» از هریک از آنان خواستم که در بخشی از مقاله اش شرح دهد که به نظرش ماهیت داراییهای واقعی فورد چه بود. بیشتر دانشجویان، داشته های مالی فورد را فهرست کردند و از آنها به منزله ی مبنایی برای ارزیابی ثروت او بهره گرفته بودند. از جمله منابع ثروت فورد از دید آنان عبارت بود از: پول نقد در بانکها، مواد خام و ساخته شده‌ی موجود در انبار، اموال و دارایی های غیر منقول، املاک و ساختمانها و نظایر آن. اما از میان گروهی بزرگ و متشکل از چند صد دانشجو، یک تن پاسخ زیر را نوشته بود که به نظرم جالب آمد:

اموال و دارایی های هنری فورد به طور کلی شامل دو دسته است:

سرمایه ی در گردش و مواد خام و ساخته شده؛

دانش حاصل شده از تجربه ی خود فورد، و همکاری او با سازمانی که به خوبی پی میبرد چگونه از دانش او به بهترین نحو استفاده کند. تخمین دقیق اینکه ارزش دلارها و سنت های واقعی او در هریک از این دو گروه دارایی چه مقدار است، غیرممکن به نظر می رسد. اما به عقیده ی من ارزشهای نسبی آنها به قرار زیر است:

۱. دانش سازماندهی شده‌ی سازمان فورد هفتاد و پنج درصد
۲. ارزش دارایی های نقدی و غیر نقدی، شامل مواد خام و ساخته شد بیست و پنج درصد

من بر این باورم که این مطالب فقط حاصل بررسی مرد جوانی نیست که در پایان نامه آن را امضا کرده است. در واقع، بدون کمک برخی افراد مجرب و تحلیل های دقیق آنان چنین بررسی ای ممکن نمیشد.

بدون شک بزرگترین دارایی و سرمایه ی هنری فورد مغزش بود. علاوه بر آن ،مغز همکاران و دوستان نزدیکش حلقهای ارتباطی به وجود آورد و در موفقیت او سهم داشت. زیرا از طریق همکاری آنان بود که او موفق به کسب چنان دارایی و ثروتی شد.

اگر در آن زمان شما تمامی کارخانه ها و شرکت ماشین سازی فورد، هر قطعه از ماشین آلات آنها، هر تن از مواد خام و ساخته شده، هر خودروی آماده شده، و هر دلار و پول نقد او را از بین برده بودید که در هر بانکی موجود بود، باز هم او همچنان از لحاظ اقتصادی قدرتمندترین مرد جهان باقی می ماند. زیرا مغزهایی که تجارت فورد را ایجاد کرده بود، دوباره می توانست موقعیت مشابه‌ی را رقم بزند. برای مغزهایی همچون فورد، سرمایه همواره در مقدار و کمیت نامحدود در دسترس است.

فورد از لحاظ اقتصادی قدرتمندترین مرد روی کره ی زمین بود ،زیرا درک بسیار کاربردی و درستی از اصل دانش سازماندهی شده ی هر فرد به همراه اشتیاق و ابزارهای دانستن داشت.

تردیدی وجود ندارد که استفاده‌ی فورد از اصل شیمی ذهن، حداقل در ابتدا ،حاصل اتحاد و هماهنگی اتفاقی با دیگر ذهنها، به خصوص ذهن ادیسون، بود .بدون شک روش های هماهنگی ذهن فورد در سالهای نخست کامل و دقیق نبود و به تدریج او به تدبیر، خرد و مهارت لازم دست یافت و به مرور به پختگی در این زمینه رسید. به طور قطع، او به رغم قدرت و موفقیت مالی بسیارش، در آغاز در به کارگیری اصولی که او را به چنان قدرت و ثروتی رساند، اشتباهاتی هم داشت. این احتمال وجود دارد که بصیرت و بینش خاص فورد و توجه اش به قانون طبیعت، در ابتدا در نتیجه اتحاد و همدلی او با همسرش - حتی مدتها پیش از ملاقاتش با ادیسون یا فایرستون - شکل گرفت. در وضعیتی که همسرش هیچ چیزی در خصوص منشأ موفقیت او نمیدانست، از طریق بهکارگیری اصل ابر ذهن او را یاری کرد. خانم فورد زن بسیار باهوشی بود و من معتقدم ذهن او بود که با ذهن شوهرش در آمیخت و سرآغازی برایش شد در جهت قدرتمند شدن.

بدون اینکه از عظمت و غرور فورد بکاهم و این افتخار را کمرنگ کنم ،باید بگویم که فورد در آغاز کار می بایست با دشمنان قدرتمندی همچون بیسوادی و جهل که میراث طبیعی و خانوادگی او بود حتی بیش از ادیسون یا فایرستون مبارزه کند و آنها را به دانش مبدل کند. او ناچار بود که ریشه ی درختان فقر و جهل زندگی اش را قطع کند تا بتواند این میراث بدشگون و ناخواسته را ریشه کن کند و استعدادهایش را بروز دهد.

فورد توانست طی مدتی کوتاه بر سه دشمن سرسخت بشریت فائق آید و آنها را به دارایی هایی تبدیل کند که اساس و مبنای موفقیت او را تشکیل دهند. این سه دشمن لجوج و سرسخت عبارتند از: جهل، بی سوادی و فقر! هر کسی که بتواند این سه نیروی متخاصم و سرکش را مهار کند و آنها را به نیروهایی مثبت و کارآمد تبدیل کند، می تواند به موفقیت هایی دست یابد. فردی که هدفی مشخص در ذهن دارد و دارای طرح و برنامه ای معین برای نیل به آن هدف است، از قبل نود درصد راه خود به سوی موفقیت را پیموده است.

بدون شک ما در دوره ی قدرت صنعتی زندگی می کنیم. منبع این قدرت تلاش سازمان یافته و منظم است. نگاهی به روزنامه ها و توجه به برنامه های خاص ،مؤید این موضوع است که تعداد زیادی از صنایع در هم ادغام می شوند و قدرتی غیر منتظره را در سایه ی مدیریتی واحد به ارمغان می آورند. روزی زنجیره ای از روزنامه ها، گروهی از بانکها و شرکتهای گسترده خواهیم داشت. همه ی آنها با هدف گسترش و افزایش قدرت از طریق تلاش بسیار هماهنگ و سازمان یافته با هم ادغام و یکی میشوند.

به طور کلی دانش موجود در طبیعت و سازمان نیافته قدرت به شمار نمی رود؛ بلکه فقط قدرتی بالقوه و عنصری است که از آن می توان قدرت واقعی کسب کرد. هر کتابخانه ی امروزی و مدرن، شامل ثبت سازمان نیافته ای از دانش های ارزشمندی است که تمدن امروز وارث آن است. اما این دانش قدرت نیست ،زیرا سازمان نیافته است.

هر شکلی از انرژی و هر گونه ای از زندگی گیاهی یا حیوانی باید سازمان یافته باشد تا زنده و باقی بماند. از الکترون تا بزرگترین ستاره در گیتی و هر ماده و موجودی که در جهان هست، مؤید یکی از نخستین قوانین طبیعت یعنی نظم و سازماندهی است. خوشبخت کسی است که به اهمیت قانون طبیعت پی می برد و خود را با روشهای مختلف مؤثر واقع شدن آن آشنا و هماهنگ می کند. افرادی که در کار و تجارت باهوش هستند، نه تنها به اهمیت اصل تلاش سازمان یافته و منظم پی برده اند، بلکه این اصل را برای موفقیت در کارشان لازم و قطعی می دانند و همچون تار و پود یک فرش در نظر می گیرند.

بیشتر افرادی که اصل شیمی ذهن را کشف کرده اند و آن را تا حد ابر ذهن بسط و گسترش دادهاند، اغلب به علت نشناختن ماهیت واقعی این کشف خود یا درک نکردن منشأ قدرت خویش نتوانسته اند دانش خود را نظم دهند و سازماندهی کنند و از این رو همه چیز را فقط اتفاقی تلقی کرده اند.

من بر این باورم که تمامی موجودات زنده ای که در حال حاضر از اصل شیمی ذهن در افزایش و گسترش قدرت خویش از طریق درآمیختن ذهنها به طور آگاهانه استفاده می کنند، شاید به تعداد انگشتان دو دست هم نباشند. اگر این تخمین درست باشد، پس با چنین تعداد کمی چطور می توان با دیگران به اتحاد و هماهنگی رسید؟

این حقیقتی شناخته شده است که از دشوارترین وظایف و کارهایی که هر فردی باید در حوزه ی تجارت انجام دهد، بر انگیختن افراد به هماهنگ کردن تلاش هایشان با یکدیگر در سایه ی هماهنگی و اتحاد است. در غیر این صورت، میل به موفقیت غیر ممکن به نظر می رسد. اگر اعضای گروه با هم همکاری و هماهنگی مستمر نداشته باشند و در قبال یکدیگر احساس مسؤولیت نکنند، راه به جایی نخواهند برد و به موفقیت نخواهند رسید. فقط پیشگامان و مدیران کارآمد می توانند چنین هدفی را به انجام برسانند. در این صورت است که میتوان در حوزه های اقتصاد، صنعت و تجارت نام افرادی همچون هنری فورد ،توماس ادیسون یا جان راکفلر را در سرتاسر جهان شنید. رهبران و پیشگامان کارآمد می توانند جهانی را برانگیزند.

قدرت و موفقیت واژه هایی مترادف هستند. یکی از دیگری ناشی می شود. از این رو، هر فردی با دانش و توانایی گسترش قدرت از طریق اتحاد و هماهنگی افراد می تواند در مسؤولیت و کاری موفق باشد. اگرچه نباید فرض کرد که از هر گروهی از ذهنها در سایه‌ی هماهنگی، به سرعت و به شیوه ی رویش قارچ ،ابر ذهن حاصل می شود. هماهنگی در مفهوم واقعی کلمه در میان گروههای افراد بسیار نادر و کمیاب است؛ همچون مسیحیان واقعی در میان جامعه ی مسیحیت که خود را پیرو راستین می نامند و چنین ادعایی دارند. هماهنگی هسته ای است که در اطرافش باید حالتهای ذهنی معروف به ابر ذهن گسترش یابد، بدون عنصر هماهنگی ابر ذهن نمی تواند به وجود آید؛ حقیقتی که دیگر به تکرار آن نیازی نیست.

وقتی «وودرو ویلسون» رییس جمهور آمریکا شکل گیری جامعه ی ملل را پیشنهاد کرد، که سرآغاز و مقدمه ای بر سازمان ملل شد، در ذهن خود گسترش ابر ذهن، در آمیختگی ذهن های بین المللی، را در نظر داشت. در آن زمان ،منظور ویلسون رسیدن به ایده ها و افکار دور از دسترس و انسان دوستانه ایبود که کمتر در ذهن ها به صورت فردی شکل می گرفت. ایده‌ی او بر اصلیمبتنی بود که قدرت کافی برای ایجاد رابطه ای برادرانه و انسان دوستانه را بر روی کره ی زمین به انسان می بخشید.

اتحاد ذهن ها برای اجتماعات بزرگ و بین المللی لازم است و به دوری از جهل و خرافات و رسیدن به درک و خرد کمک می کند.

خواه اتحاد و هماهنگی ذهن را روان شناسی یا شیمی ذهن بنامید و خواه هر اصطلاحی که مایلید (همه ی آنها بر اصلی مشابه مبتنی اند)، هیچ چیزی قطعی تر از این حقیقت نیست که هر جا گروهی از ذهنها با یکدیگر در ارتباط باشند و به هماهنگی و اتحادی کامل برسند، هر ذهنی در گروه به واسطه ی انرژی چشمگیری که «ابر ذهن» نامیده می شود، تقویت و تکمیل می شود.

مغز انسان و سیستم عصبی او قطعه ای از یک دستگاه پیچیده را تشکیل میدهد که تعداد بسیار کمی از افراد موفق به درک ساختارش می شوند. اگر این قطعه از این دستگاه پیچیده به خوبی مدیریت و هدایت شود، با کارایی خوب خود می تواند موفقیت های زیادی به همراه آورد.

مغز انسان با جریانی مستمر از انرژی ارتباطی مستقیم دارد که از آن، انسانها قدرت خود برای تفکر را به دست می آورند. مغز این انرژی را دریافت می کند و آن را با انرژی ایجاد شده توسط غذایی که وارد بدن می شود، در می آمیزد و ترکیب می کند. سپس با کمک جریان خون و سیستم عصبی، آن را در هر بخش از بدن توزیع و پخش می کند. در نهایت، تبدیل به چیزی می شود که آن را «زندگی» می نامیم. این انرژی بیرونی از آن منبع می آید، چیزی که به نظر می رسد هیچ کس نمیداند و آگاه نیست. تمام آنچه در این خصوص میدانیم، این

است که یا باید چنین انرژی ای داشته باشیم یا میمیریم. منطقی و معقول است که بدیه‌ی بدانیم این انرژی همراه اکسیژنی که در هواست و تنفس می کنیم ،در بدن ما جریان می یابد.

بدن هر انسان معمولی دارای یک آزمایشگاه شیمیایی درجه یک و انباری از مواد شیمیایی مناسب و کافی برای پرداختن به اموری همچون تجزیه‌ی مواد، جذب آنها و ترکیب دقیق مواد با غذای مصرفی است. چنین کارهایی پیش از توزیع انرژی ایجاد شده در بخش های مختلف بدن به منزله ی بدن ساز است. تستها و آزمایش های زیادی هم با انسان و هم با حیوان انجام گرفت تا ثابت کند که انرژی معروف به ذهن در عملکرد شیمیایی ترکیب و تبدیل غذا به مواد لازم برای حفظ شرایط بدنی و ترمیم بافتهای آسیب دیده نقش مهمی ایفا می کنند .

مشخص شده است که نگرانی، هیجان و استرس یا ترس فرآیند هضم را دچار مشکل می کنند و در موقعیتهای حاد و شدید، حتی این فرآیند را به طور کامل متوقف می کنند که در نهایت به بیماری لاعلاج و حتی مرگ منجر می شوند . پس واضح است که ذهن وارد فرآیند هضم غذا و پخش آن می شود.

بسیاری از افراد مجرب و معروف در این حوزه معتقدند که شاید این امور از لحاظ علمی ثابت نشده باشد، اما شواهد حاکی از آن است که انرژی موسوم به فکر و ذهن می تواند با واحدهای منفی آلوده شود، به حدی که کل سیستم عصبی بدن دچار اختلال شود و نظم خود را از دست دهد. در چنین اوضاعی، هضم غذا دچار اشکال میشود و بیماریهای مختلف و گوناگونی بروز می کند. چنین ذهنهای مغشوش و به هم ریخته ای موجب مشکلات مالی و عشق های ناکام یا یکطرفه ،علاوه بر مشکلات دیگر، می شوند. برای مثال، محیطی منفی که در آن برخی اعضای خانواده به طور دایم غرغر می کنند و نق می زنند، باعث بروز اختلال در شیمی ذهن می شوند تا حدی که فرد آرزوها و بلند همتی های خود را به تدریج از دست میدهد و رفته رفته در باتلاقی از فراموشی و بی تفاوتی فرو می رود. این موضوع مبنای سخنی قدیمی و کهن است که می گوید «یک فرد باعث ساخته شدن یا ویرانی همسر و شریک زندگی خود می شود».

اگر ترکیبات غذایی خاصی وارد معده شود، ممکن است به سوءهاضمه، درد شدید و حتی مرگ منجر شود. سلامتی و تندرستی انسان، دست کم تا حدی، به ترکیبات غذایی هماهنگ کننده بستگی دارد. اما این هماهنگی ترکیب غذایی ،برای اطمینان از سلامتی و تندرستی کافی نیست. بین واحدهای انرژی که ذهن را به وجود می آورند، نیز باید هماهنگی و انسجام وجود داشته باشد. هماهنگی یکی از قوانین طبیعت است که بدون آن، چنین انرژی سازمان یافته منسجمی یا زندگی در هر شکل خود نمی تواند به وجود آید.

سلامت جسم و نیز ذهن اساسا بر مبنای اصل هماهنگی به وجود می آید؛ وقتی اعضای بدن دیگر با هماهنگی با یکدیگر کار نمی کنند، انرژی موسوم به «زندگی»، شروع به تجزیه شدن و تحلیل رفتن می کند و کم کم مرگ نزدیک می شود. در لحظه ای که در منبع هر شکلی از انرژی سازمان یافته (قدرت(هماهنگی متوقف شود، واحدهای آن انرژی دچار اختلال می شوند و به حالت بی نظم و نامرتب در می آیند. در آن صورت، قدرت خنثی یا غیر فعال خواهد شد.

همچنین، هماهنگی هسته ای است که در اطرافش اصل شیمی ذهن، معروف به ذ هن مرکب، قدرت خود را گسترش می دهد. اگر این هماهنگی را از بین ببرید، در واقع، قدرت افزایش تلاش منسجم و هماهنگ گروهی از ذهنها را از بین برده اید. این حقیقت بارها به روش های مختلف شرح داده شده است و دیگر به تکرار آن نیازی نیست. اگر فرد این اصل مهم را درک نکند و یاد نگیرد که از آن استفاده کند، دیگر شرح و توضیح آن بی فایده است.

صرف نظر از اینکه یک فرد موفقیت را چه می نامد و چه تعریفی برایش دارد ،موفقیت در زندگی تا حدی زیاد با موضوع سازش و تطابق مرتبط است، به نحوی که بین فرد و محیط او هماهنگی وجود داشته باشد. اگر در دیوارهای قصر یک پادشاه و آلونک یک دهقان هماهنگی وجود نداشته باشد، هر دو شبیه هم می شوند. از سوی دیگر، اگر در ساختار کلبه‌ی دهقان هماهنگی وجود داشته باشد و در عمارت مردی ثروتمند چنین نباشد، آن کلبه به مراتب شادی و خوشبختی بسیار بیشتری به همراه می آورد تا عمارت مجلل مردی ثروتمند. نحوه ی ساخت خانه طوری است که بر ساکنان آن اثر می گذارد و در شیمی ذهنشان مؤثر است.

بدون هماهنگی کامل علم نجوم بی استفاده و بیهوده میشد. زیرا در آن صورت ،ستاره ها و سیاره ها به یکدیگر برخورد می کردند و همه ی آنها به حالتی از هرج و مرج و بی نظمی دچار میشدند.

بدون اصل هماهنگی، به جای رویش مو روی سر، ممکن بود ناخن رشد کند .در آن صورت، بنا به خرافات، بین آن موجود تخیلی خاص بدوی و شاخدار با انسان امروزی ارتباطی پنداشته و اشتباه گرفته میشد!

بدون اصل هماهنگی، دیگر دانش سازمان یافته و منظم نمی توانست به وجود آید. باید به خاطر داشت که فقدان هماهنگی، اولین و اغلب آخرین و تنها علت شکست و ناکامی است!

بدون وجود هماهنگی، دیگر هیچ شعر، موسیقی یا فن خطابه سخنوری چشمگیر و با ارزشی به وجود نمی آمد.

معماری خوب تا حد زیادی بر اساس هماهنگی صورت می گیرد. بدون هماهنگی، یک خانه چیزی جز توده ای از عناصر و مواد ساختمانی ناهماهنگ و غیر متناسب نیست.

هر مرد یا زن شیک و خوش لباس، تصویری زنده و نمونهای متحرک از هماهنگی است.

با تمامی این توصیف های معمول و روزمره از اهمیت هماهنگی در امور جهان ،نباید گفت در عملکرد کل عالم هستی، چطور فردی هوشمند و با درایت می تواند بدون هماهنگی به هدفی مشخص در زندگی خود دست یابد؟ اگر شما نیز عنصر هماهنگی را از زندگی خود حذف کنید، عنصری که سنگ بنای اساسی موفقیت است، آن گاه شاید دیگر هیچ هدف مشخصی نداشته باشید.

بدن انسان سازمانی پیچیده از اعضا و اندام های مختلف همچون غدد، رگهای خونی، اعصاب، سلول های مغزی، ماهیچه ها و ... است. انرژی ذهن که تحریک کننده ی اعمال و هماهنگ کننده ی تلاش های بخش های مختلف بدن است ،به تکثر انرژیها و تغییر آنها نیز می پردازد. از هنگام تولد تا مرگ، تلاشی مستمر بین نیروهای ذهن وجود دارد که ماهیتی همچون مبارزه ای آزاد دارد.

برای مثال، می توان به کشمکش و مبارزه ای همیشگی بین نیروهای برانگیزاننده و تمایلات ذهن انسان اشاره کرد که بین وسوسه های درست و نادرست رخ می دهد. این تضادها و کشمکشهای درونی همواره در درون فرد وجود دارد و ذهن را درگیر خود می کند.

هر انسانی حداقل واجد دو قدرت ذهنی یا شخصیت است و تا شش شخصیت مجزا در یک فرد کشف شده است. در واقع، از مهم ترین و دقیق ترین وظایف ما هماهنگ کردن این نیروهای ذهنی است، به طوری که در جهت کسب هدفی معین سازماندهی و هدایت شوند. بدون این عنصر هماهنگی، هیچ فردی نمی تواند به طور دقیق و عمیق فکر کند.

جای تعجب نیست که پیشگامان امور خطیر تجاری و صنعتی و نیز امور مهم دیگر، سازماندهی گروههایی از افراد را در جهت کسب هدفی معین، بدون داشتن اختلاف نظر و حساسیت، بسیار دشوار میدانند. هر فردی در درون خود نیروهایی دارد که هماهنگ کردنشان سخت است، حتی وقتی آن فرد در محیطی قرار می گیرد که هماهنگ کردن خود با آن، کار چندان دشواری به نظر نمی رسد. اگر شیمی ذهن فرد چنان است که واحدهای ذهن او را نمی توان به سادگی هماهنگ کرد، پس تصور کنید که هماهنگ کردن گروهی از ذهنها که قرار است همچون ذهنی واحد و یکپارچه و با روشی منظم و خاص، از طریق آنچه به ابر ذهن معروف است عمل کنند، تا چه اندازه باید دشوارتر پیچیده تر باشد.

پیشگام و رهبری که انرژی های یک ابر ذهن را با موفقیت گسترش می دهد و هدایت می کند، باید واجد روشها و راهکارهای مشخص، صبر و تحمل، پشتکار، جدیت، اعتماد به نفس، دانش شیمی ذهن و توانایی سازگار کردن و وفق دادن خود (در حالتی با موازنه و هماهنگی کامل باشد تا خیلی سریع و بدون نشان دادن کمترین آزار و رنجش، اوضاع را تغییر دهد.

چه تعداد از افراد می توانند به چنین الزاماتی دست یابند؟

یک پیشگام و رهبر موفق باید قابلیت تغییر رنگ ذهن خود و دیگران را داشته باشد تا اوضاع را متناسب با آن تغییر دهد. علاوه بر آن، چنین پیشگامی باید بدون بروز کمترین نشانه ای از خشم یا فقدان خویشتن داری، قابلیت تغییر خلق و خو یا حالت روحی خود را داشته باشد. یک پیشگام موفق باید ۱۷ اصل موفقیت را درک کند و می بایست بتواند هر ترکیبی از این قوانین را در موقع لزوم به کار بگیرد.

بدون این قابلیت، هیچ پیشگام و رهبری نمی تواند قدرتمند و موفق باشد، و بدون قدرت هیچ پیشگام و رهبری قابلیت تحمل و صبر طولانی ندارد.

مفهوم واقعی آموزش

سالها درک و برداشت نادرستی از مفهوم واژه‌ی «آموزش» می شد. فرهنگ های لغت هم کمکی به برطرف شدن این برداشت غلط نمی کردند، زیرا آنها واژه‌ی «آموزش» را به منزله ی عمل انتقال دانش تعریف و مشخص کرده بودند. واژه‌ی educate (آموزش(در واژه ی لاتین« educo» ریشه دارد که به مفهوم پیشرفت از درون است. رشد و پیشرفت از طریق اصل به کارگیری یا بیرون کشیدن و انتقال دانش خود از دیگر معانی آن است.

طبیعت در تمامی اشکال خود، از بطالت و تنبلی بیزار است. طبیعت زندگی مستمر را فقط به عناصری میدهد که مورد استفاده قرار می گیرند. اعضایی از بدن خود را که به کار نمی گیرید، ضعیف و بی روح می شوند. برعکس، اگر بیش از حد معمول از عضوی همچون بازوی خود کار بکشید- همچون آهنگری که در تمام روز چکش سنگین را به آهن سخت می کوبد - باعث می شوید بازویتان قوی و نیرومند شود.

قدرت از دانش سازمان یافته به دست می آید، اما به خاطر داشته باشید که از طریق به کارگیری و استفاده ایجاد می شود. فردی می تواند بدون داشتن هرگونه قدرتی، به دایره المعارفی سیار تبدیل شود. این دانش فقط

در صورتی و تا حدیبه قدرت تبدیل می شود که سازمان یافته، منظم، طبقه بندی شده و کاربردی باشد. برخی افراد معروف جهان که تحصیلات عالی دارند، دانش عمومی و کلی کمتری از برخی افراد ابله و احمق دارند.

تفاوت این دو در به کارگیری و استفاده از دانش است .یک گروه دانش خود را به کار می گیرند، درحالی که گروه دیگر چنین تلاشی نمی کنند.

یک فرد آموزش دیده و تحصیل کرده کسی است که می داند چگونه هر چیز لازم را برای به دست آوردن هدف اصلی در زندگی بدون تخطی و تجاوز به حقوق دیگران کسب کند. شاید برای بسیاری از افراد به اصطلاح تحصیل کرده دانستن این نکته عجیب باشد که آنان هرگز موقعیت افراد تحصیل کرده را ندارند. شاید برای بسیاری از افرادی که معتقدند از نداشتن آموزش و دانش لازم رنج می برند، دانستن این نکته تعجب آور باشد که به خوبی آموزش دیده اند.

وکیل موفق، ناگزیر فردی نیست که بیشترین تعداد اصول قانونی را حفظ و از برمی کند. برعکس، وکیل موفق کسی است که میداند کجا یک اصل قانونی و نیز انواعی از نظرات و عقاید حمایت کننده‌ی آن اصل را پیدا کند. به بیان دیگر ،وکیل موفق شخصی است که می داند در هنگام نیاز کجا آن قانون را بیابد. این اصل با نیرویی یکسان و برابر برای امور تجاری و صنعتی به کار گرفته می شود. هنری فورد تحصیلات مقدماتی بسیار کمی داشت. با وجود این، از با دانش ترین مردان جهان بود. به نظر می رسید که او چنین قابلیتی را از تلفیق قوانین طبیعی و اقتصادی کسب کرده بود. او این قدرت را به دست آورد که به هر آنچه می خواهد، دست یابد.

آموزش واقعی به مفهوم گسترش و تعمیق ذهن است و نه فقط جمع آوری و طبقه بندی دانش. اینکه بدانیم ارتش انگلستان در سال ۱۷۷۶م چه تعداد سرباز را برای سرکوب شورشها در مستعمره های خود اعزام کرده است، اهمیت چندانی ندارد و چندان لازم نیست که ذهن خود را با جزئیات بسیار و بی ثمر پر کنیم و به خود زحمت دهیم که آنها را حفظ کنیم. شاید هنری فورد نمی توانست تمامی ایالتهای آمریکا را بر شمارد و نام ببرد، اما قادر

بود با دانش خود سرمایه ای گرد آورد که با آن چرخ اقتصاد را در هر ایالت به گردش در آورد و اوضاع اقتصادی را متحول کند.

فراموش نکنیم که آموزش شامل قدرت به دست آوردن هر چیز لازم بدون تخطی و تجاوز به حقوق دیگران است. مردان تحصیل کرده ی زیادی بودند که از لحاظ تئوری با پرسیدن سؤالات بسیاری که فورد قادر به پاسخ دادن به آنها نباشد، به سادگی او را در مخمصه می انداختند. اما فورد نیز توانسته بود، برندهای رقابت و نبردی در عرصه ی صنعت باشد که همان افراد تحصیل کرده را، به رغم تمامی دانش و علمشان، مغلوب کند.

شاید فورد نمی توانست به آزمایشگاه برود و به تجزیه ی آب به اتمهای تشکیل دهنده اش بپردازد و بعد دوباره این اتمهای اکسیژن و هیدروژن را به شکل نخستشان در آورد. اما، او به خوبی میدانست که چطور در جوار شیمیدانی مجرب قرار گیرد و از او بخواهد این کار را برایش انجام دهد. فردی که با هوشمندی و ذکاوت از دانش فردی دیگر استفاده می کند، توانمندتر از شخصی است که آموزش های لازم را دیده است و فقط دانش این کار را دارد، نه توانایی انجامش را. چنین شخصی نمیداند که با دانش خود چه کار کند و چگونه از آن بهره ببرد.

آموزش شامل انجام و اقدام است و نه فقط دانایی و آگاهی!

ارتباط بین تمایلات جنسی و نبوغ

محرک جنسی یکی از هشت نیروی محرک و قدرتمندی است که ذهن را به اقدام تحریک می کند. به علت اهمیت این موضوع، در بخش مربوط به ۱۷ عامل تشکیل دهنده ی قانون موفقیت به آن خواهیم پرداخت.

این موضوع را که تمایلات جنسی در نیل به موفقیت نقش دارد، ابتدا با مطالعه ی زندگی نامه ی پیشگامان بزرگ و همچنین تجزیه و تحلیل افراد موفق دوران کنونی کشف کردم.

بیشتر افراد یا از این موضوع آگاهی ندارند یا آن را نادیده می گیرند، زیرا چنین حرفی را دور از ادب و نزاکت قلمداد می کنند و سعی شان این است که به دیده ی انتقاد به آن بنگرند و چنین ذهنیتی را سرکوب کنند.

اغلب با دیدی منفی به مردان و زنان با تمایلات جنسی زیاد نگریسته میشود و نوعی بدگمانی نسبت به آنها در نگاه دیگران حس میشود.

طی سال های نخست تحقیقاتم، وقتی که چنین فلسفه ای در مراحل آغازین و جنینی اش قرار داشت، پی بردم هر فردی که در رشته های مختلف هنری همچون موسیقی، ادبیات یا در عرصه های دیگر زندگی پیشگام است، تمایلات جنسی بالایی دارد. از میان گروهی که زندگی نامه هایشان را به دقت بررسی کردم، می توانم به افراد زیر اشاره کنم:

ناپلئون بناپارت، شکسپیر، جورج واشنگتن، آبراهام لینکلن، رالف والدو امرسون، رابرت برنز، توماس جفرسون، اسکار وایلد، وودرو ویلسون، استنفورد وایت و انریکو کاروسو.

در واقع تمایلات جنسی، اوج احساسات و هیجانات انسانی و پالوده ترین شکل آن است. هیچ احساس و هیجان دیگری نمی تواند به این اندازه باعث شود که سرعت و میزان ارتعاش های ذهن انسان افزایش یابد و سبب شود که توانایی ذهنی مغز انسان به سطح فردی نابغه برسد. به دور از اینکه بخواهیم چنین چیزی را شرم آور بدانیم، باید گفت که چنین ماهیتی در واقع موهبتی است که باید به آن بنالیم.

اهمیت و ارزش درمانی میل جنسی

دانشمندان، و نه افراد غیر متخصص، به این واقعیت آگاهند که میل جنسی چنان ارزش درمانی دارد که برای دیگر هیجانات انسان، چنین ارزشی قائل نمی شوند .این حقیقت را به سادگی می توان با مشاهدهی حالت فیزیکی بدن پس از برقراری ارتباط جنسی تأیید کرد که در موقعیت زندگی مشترک هستند و جفت خوبی برای همدیگر به شمار می روند. در چنان موقعیتی، جسم به آرامش و استراحت می رسد و اعصاب آرام می گیرد و سیستم عصبی فرصتی برای توازن و توزیع انرژی روانی بدن به تمام اعضا و اندام ها پیدا می کند.

توزیع مناسب انرژی روانی باعث حفظ سلامت بدن می شود. همچنین، این انرژی روانی، اگر به خوبی از طریق تمدد اعصاب توزیع شود، می تواند علت ناخوشی های جسمی و روحی را برطرف کند.

حقایقی که به طور خلاصه ذکر شد، فقط باور و عقیده ی من نیست. بسیاری از محققان و دانشمندان ممتاز طی چند دهه کار تحقیقاتی و همکاری با یکدیگر ،به تدریج این اطلاعات را گردآوری کرده اند. یکی از آنان پزشکی معروف بود که تا آن حد جسارت داشت که به افرادی که از بیماری هراس و خود بیمار انگاری ۵ رنج می بردند، اغلب توصیه می کرد درباره ی رابطه ی جنسی خود تجدید نظر کنند. او حتی پیش بینی کرده بود که دیر نخواهد بود زمانی که این شکل درمان به صورتی عمومی تر درک و استفاده شود. او به تأثیرات مطلوب این روش برای چنین بیمارانی معتقد بود.

نژاد بشر هنوز هم نسبت به احتمالات میل جنسی و فعالیت، نه فقط در ارتباط با حفظ تندرستی، بلکه در رابطه با ایجاد نبوغ ناآگاه است. یک عشق بزرگ و ماندگار، برای انگیزه دادن به یک فرد معمولی و رساندن او به موفقیت های باورنکردنی محر کی مناسب است؛ حقیقتی که تمامی زوجها باید به خاطر داشته باشند.

بنابر آنچه گفته شد، تمایلات جنسی - خمیره ی رؤیاها و آوازها - را بهترین روش موثر برای انرژی دادن به ذهن و رساندن آن به سطح ابر ذهن میدانند!

ده علتی که ذهن به سوی بزرگی پیش می رود

محرک ذهن هرگونه تأثیری است که به طور موقت یا همیشگی باعث می شود سرعت و میزان ارتعاش های مغز افزایش یابد. تمامی موفقیت های بزرگ، نتیجه ی یکی از شکل های چنین محرک هایی است. مردم اغلب با آگاهی از برخی از این محرکها متعجب می شوند. در اینجا این محرک های ذهن، به ترتیب اهمیتی فهرست میشود که نویسنده برایشان قائل است:

۱. ارتباط جنسی بین همسران که به واسطه ی احساس عشق واقعی برانگیخته می شوند.

۲. عشق، و نه همراه با تماس جنسی.

۳. عطش شدید به کسب شهرت، قدرت و رسیدن به ثروت.

۴. برای فردی بسیار احساساتی، موسیقی محرکی نیرومند است.

۵. دوستی و رفاقت مشروط بر اینکه هر دو تمایل داشته باشند برای پیشرفت و رسیدن به هدفی معین به یکدیگر کمک کنند.

۶. اتحاد ابر ذهن بین دو شخص یا بیشتر که از لحاظ ذهنی و به قصد کمک متقابل به یکدیگر با هم متحد می شوند.

۷. رنج متقابل، همچون رنج تجربه شده ی افرادی که بی رحمانه آزار و اذیت شده اند و تفاوتهای قومی، نژادی، یا اعتقادی دارند.

۸. خود تلقینی. یک فرد می تواند از طریق تلقین مستمر به خود و و با کمک انگیزهای مشخص، ذهنش را عمیق تر کند و وسعت بخشد (شاید این منبع تحریک ذهن را باید در نزدیکی بالای فهرست قرار داد(.

۹. پیشنهاد. تأثیر پیشنهاد می تواند باعث شود که فردی به اوج موفقیت برسد.

اگر از مورد پیشنهاد شده به طور منفی استفاده شود، می تواند فرد را به گودالی بی انتها از شکست و ویرانی بیندازد.

۱۰. مواد مخدر. این قبیل چیزها از منابع تحریک کننده‌ی ذهن در نظر گرفته می شود، اما اثر آنها به طور کامل مخرب است و در نهایت باعث منفی شدن تمامی منابع محرک ذهن خواهد شد.

از طریق این منابع محرک ذهن، شخص با استفاده از هوش نامحدود می تواند به طور موقت از فردی معمولی و متوسط فراتر برود و در دسته بندی افراد نابغه و سرشار از هوش قرار گیرد. برخی در این حالت برتر باقی می مانند و برخی دیگر به طور موقت یا همیشه به حالت متوسط قبلی برمی گردند و پسرفت می کنند.

زیاده روی و عادت اعتیاد گونه ذهن را خراب می کند

از میان ده محرک نام برده، فقط نه محرک برای استفاده ایمن است و حتی آنها را نیز نمی توان بیش از حد استفاده کرد.

استفاده از مواد مخدر به عنوان محرک ذهن «به طور کامل» محکوم است.

چنین چیزهایی در نهایت عملکرد طبیعی و معمول مغز را تخریب می کنند.

میل جنسی قدرتمندترین محرک ذهن است ،اما آن نیز در حالت بیش از حد ،تأثیراتی مخرب و زیانبار به همراه دارد. افراط و زیاده روی در غذا خوردن نیز می تواند زیان آور باشد. تمامی زیاده روی ها در هر شکلی، امکان موفقیت های بزرگ را از بین می برد.

یکی از ۱۷ عامل اصل موفقیت خویشتن داری است. در زمان مناسب، به آن خواهیم پرداخت. خویشتن داری همچون چرخی تعادلی است که فرد را در برابر زیاده روی از هر نوع محافظت می کند. سه افراط عمده که امروزه در سرتاسر جهان زندگی افراد را به نابودی می کشاند، عبارتند از: استفاده از مواد مخدر ،رفتارهای غذایی نادرست و رفتارهای جنسی نادرست. این سه عامل برای نیل به موفقیت همچون مانع عمل می کنند و نقشی بسیار مخرب و کشنده دارند.

چرا بیشتر افراد پس از چهل سالگی به موفقیت می رسند

یک تئوری بارز و آشکار که شرح می دهد چرا اغلب افراد کوشا و پرتلاش تا چهل سالگی در کار دلخواهشان به موفقیت نمی رسند، بر مقدار انرژی بیش از حدی تأکید می کند که در سالهای پیش از آن صرف فعالیت های جنسی می شود. واژه ی «افراط» اغلب برای توصیف و شرح این پدیده به کار می رود .مردی جوان تا رسیدن به میانسالی - ۴۰ تا ۴۵ سالگی - نمیداند که میل جنسی می تواند در زمینه هایی به جز تماس جنسی مفید و مؤثر باشد. تا رسیدن به این سن، زندگی او فقط با روابط جنسی مستمر و زیاده روی در این خصوص همراه است. به این ترتیب، تمامی احساسات و هیجانات نیرومند به هدر می رود. این حرف فقط عقیده ی من نیست، بلکه بر مبنای تجزیه و تحلیل دقیق روی بیشاز بیست هزار شخص است.

بیشتر انرژی انسان بین پرخوری و افراط در رابطه ی جنسی صرف می شود وانرژی کمی برای استفاده در موقعیتهای دیگر باقی می ماند تا اینکه فرد به چهل سالگی برسد، در دو رفتار ذکر شده، انسان هیچ گاه بر خودش تسلط کامل ندارد و این نقطه ضعف در بیشتر مواقع با اوست. متأسفانه، باید گفت که بیشتر افراد پرخوری و افراط در برقراری رابطه ی جنسی را اموری خطرناک نمیدانند و آگاه نیستند که این دو می تواند فرصت آنان را برای موفق شدن در زندگی از بین ببرد. بحث و اختلاف نظری نیز در خصوص اثرات زیان آور و مخرب استفاده از مواد مخدر وجود ندارد. همه میدانند که چنین چیزهایی قاتل موفقیت در زندگی است، اما همه نمیدانند که زیاده روی در غذا خوردن و تماس جنسی نیز می تواند به همان اندازه مضر و مخرب باشد.

میل به برقراری ارتباط جنسی از نیرومندترین و شدیدترین امیال و غریزه های تمامی انسانهاست. به همین علت است که این میل را باید مهار کرد و آن را درمسیرهایی به جز تماس جنسی قرار داد، به گونه ای که باعث افزایش توانمندیها و بروز نبوغ و استعدادهای انسان شود. از سوی دیگر، اگر این میل و غریزه‌ی نیرومند مدیریت نشود و تغییر ماهیت ندهد، می تواند و اغلب نیز چنین است انسان را به درجه ای نزول دهد که در سطح حیوانات قرار بگیرد.

در پایان این فصل از کتاب، شاید برخی بر من خرده بگیرند که چرا به موضوع ارتباط جنسی اشاره کردم. شاید بعضی افراد بگویند که طرح چنین موضوعی برای مردان و زنان جوان درست نیست. پاسخ من این است: بی توجه‌ی به موضوع ارتباط جنسی، به علت احساس شرم در مطرح کردن آن توسط افرادی که به واقع اهمیتش را می دانند، فقط به استفاده‌ی مخرب از محرک جنسی در تمام دوران زندگی منجر شده است. علاوه بر آن، اگر فردی تصور می کند که این اشاره‌ی مختصر به چنین موضوع مهمی ممکن است به اصول اخلاقی نسل جوان لطمه بزند، آن فرد باید این حقیقت را به خاطر داشته باشد که بیشتر جوانان به علت نداشتن منابع آموزشی و اطلاعاتی در این خصوص از منابعی غیر معتبر و غیر دقیق که مبتنی بر واقعیت نیست، اطلاعات لازم خود را کسب می کنند .چنان منابعی فقط بر قدرت میل جنسی تأکید می ورزند که هیچ ارتباطی با موضوع روابط جنسی و نبوغ ندارد و فقط ذهن جوانان را به انحراف می کشد .آن منابع به هیچ وجه اشاره نمی کنند که می

توان ماهیت قدرت میل جنسی را با کنترل و هدایت در زمینه هایی همچون کارهای هنری و ادبی، یا پیشگام شدن در امور تجاری با بسیاری از امور سازنده و مؤثر دیگر، تغییر داد. آموزش غریزهای نیرومند و آگاهی دادن در خصوص آن، از ضروریات دوره و نسلی است که بیش از هر چیز به اطلاعات درست و صادقانه نیاز دارد. در غیر این صورت ،از منابع اطلاعاتی بیشمار و در دسترس استفاده خواهد کرد. یکی از امور مبهم و معماگونه ی زندگی موضوع مسائل جنسی است که باید به درستی مطرح و بحث شود. از آن گذشته، نیاز جنسی غریزهای نیرومند است که با ماهیت بیولوژیکی انسان ارتباط دارد و نمی توان آن را با سکوت و پرده پوشی سرکوب کرد. در حقیقت، هیجان و شور میل جنسی از مؤثرترین هیجانات تمامی انسان هاست و روابط جنسی و زناشویی از زیباترین روابط انسانی. پس چرا باید آن را بی شرمانه و وقیحانه جلوه دهیم و سعی کنیم آن را در لفافه و پوششی از سکوت، تاریکی و ابهام پنهان کنیم؟

در این جا به پایان موضوع ابر ذهن می رسیم. ما مبحث مربوط به دومین مسأله از ۱۷ عامل اصل موفقیت را با ایجاز و اختصار بیشتری دنبال خواهیم کرد. عذرخواهی و تأسف مرا بابت نداشتن فضا و مجال کافی برای بحث گسترده در خصوص ۱۶ موضوع باقی مانده بپذیرید.

اصل دوم : اهمیت داشتن هدفی مشخص

برای اینکه در هر تلاشی موفق باشید، باید در ذهنتان هدفی مشخص در جهت کار دلخواهتان داشته باشید. برای رسیدن به این هدف، باید طرح و برنامه های معینی داشته باشید. هیچ چیز ارزشمندی هیچ گاه بدون طرح و برنامه ای معین انجام نخواهد شد مگر این که به طور نظام مند و مستمر دنبال شود. بدون هدفی عمده و مشخص ،۱۶ اصل دیگر موفقیت بیهوده و بی ثمر خواهد بود. زیرا اگر ماهیت هدفی مشخص و معین نباشد، فرد چگونه می تواند امیدوار باشد که به موفقیت می رسد یا از کجا میداند که به موفقیت رسیده است؟

طی بیست سال گذشته، من به تجزیه و تحلیل بیش از بیست هزار فرد در عرصه های بسیار مختلف زندگی پرداخته ام. در کمال حیرت و شگفتی مشاهده کردم که از این افراد نود و پنج درصد ناکام و ناموفق و فقط پنج درصد موفق بوده اند .به این معنا که بیشتر آنان به ندرت توانسته اند نیازهای مالی خود را برآورده کنند و برای رسیدن به استقلال مالی خویش، پول کافی پس انداز کنند. برخی از آنان حتی به طور نسبی نیز قادر به انجام این امر نشده و به طور کامل ناکام مانده اند.

موضوع مهم این است که آن پنج درصد موفق هدفی اصلی و مشخص و همچنین برنامه ای برای رسیدن به آن در سر داشته اند. به بیان دیگر، افرادی که میدانستند چه میخواهند و طرح و برنامه ای مشخص برای نیل به آن داشتند ،موفق بودند. این در حالی بود که افرادی که به راستی نمی دانستند چه می خواهند و هدفشان مشخص نبود، به هیچ چیز نرسیدند؛

اگر فروش، بازی اصلی است با توجه پایدار به مشتری هدف اصلی است، آن گاه روش های مشخص و معین مدیریت مشتری در جهت خرید طبق برنامه ای مشخص باعث رسیدن به هدف خواهد شد. طرح و برنامه ی یک موضوع و مشخص بودنش و ماهیت بخشیدن به آن به گونه ای که سبب شود ذهن مشتری تحت تأثیر قرار بگیرد، موضوعی دیگر است که اهمیت بسیاری دارد.

هر فردی می تواند اجناس دلخواه مشتری ها را در معرض دید آنان قرار دهد، اما هر فردی این هنر و مهارت را کسب نکرده است که باعث شود مشتری بارها و بارها نزدش بیاید و به مشتری همیشگی او تبدیل شود. اینجاست که ضرورت داشتن هدفی مشخص و طرحی معین برای نیل به آن پیدا می شود.

در همه ی مناطق، تعمیرگاه های اتومبیل وجود دارد. شاید تفاوت کمی نیز بین کیفیت خدمات دهی تعمیرگاه ها وجود داشته باشد. اما به رغم این واقعیت، برخی مالکان خودروها حتی حاضرند کیلومترها بروند تا به تعمیرگاه یا گاراژی برسند که نحوه ی رفتار و خدمات دهی آن رضایت بخش و مطلوبشان است و آنان را به سوی خود می کشد.

اکنون این پرسش مطرح می شود: «چه چیزی چنین واکنشی را از سوی این افراد به وجود می آورد؟»

و پاسخ این است: «افراد جذب فروشندگان و کسبه ای می شوند که علاوه بر خدمات دهی به مشتری، به پرورش او نیز می پردازند. منظور از پرورش مشتری چیست؟ شما چطور یک گیاه را پرورش می دهید و باعث رشدش میشوید؟ نه فقط با کارهای ضروری همچون آب دادن به آن. شما توجه و محبت خاص تری به آن می کنید، علفهای هرز اطرافش را از بین می برید، آن را هرس می کنید ،مراقب تغییر فصل هستید، آن را در معرض نور خورشید و آب بیشتر قرار میدهید ،به خاکش کود اضافه می کنید و اگر ساس بزند، آن را سمپاشی می کنید. هر کاسب و مغازه دار خوبی با مشتریان خود همچون یک باغبان رفتار می کند .

فردی که با اتومبیل شما آشنا است، به این موضوع توجه می کند که چه موقع باد لاستیک زیادتر یا کمتر از حد معمول است، چه موقع لازم است که ضد یخ به آب رادیاتور اضافه کند یا نور چراغ هایش کافی و مناسب نیست. چنین فردی فقط به فکر ایجاد یک رابطه ی کاری صرف و رسیدن به منفعت خویش با پول گرفتن از شما نیست. کاسب و فروشنده ی خوب اعتماد مشتری را جلب می کند و با خدمات دهی ارزشمند و شایسته، مشتری را تحت تأثیر قرار می دهد و احساساتش را بر می انگیزد. تمام اینها تصادفی اتفاق نمی افتد. در ایجاد چنین اعتمادی طرح و برنامه ای مشخص و هدفی معین وجود دارد. و همین امر باعث میشود که فردی همچون

دارنده‌ی خودرو، بارها و بارها نزد آن شخص برود. این شرحی مختصر بود از مفهوم و منظور واقعی «هدف اصلی مشخص .»

اکنون اجازه دهید عمیق تر به مطالعه ی اصلی روانشناختی بپردازیم که اصل هدف اصلی مشخص بر مبنای آن قرار گرفته است. مطالعه و بررسی دقیق بیش از یکصد پیشگام در زمینه های مختلف و متفاوت زندگی، این حقیقت را آشکار کرده است که هریک از آنان با یک هدف اصلی مشخص کار کرده و طرحی مشخص برای نیل به آن هدف داشته است.

ذهن انسان همچون آهن ربایی است که افکار مشابه و نظیر خود را جذب و به افکار غالب ذهن تبدیل می کند؛ به خصوص افکاری که هدف اصلی مشخصی را تشکیل میدهد. اگر فروشنده ای یک هدف اصلی مشخص را در ذهن خود به منزله ی یک قصد و هدف کاری ایجاد کند، برای مثال، روزانه حدود یکصد مشتری جدید را به تعداد مشتریان دائمی اش اضافه کند تا به طور مداوم از او خرید کنند، بی درنگ این قصد و هدف به محرکی غالب در ذهنش تبدیل میشود و در نتیجه، او هر اقدام لازمی را برای جلب و جذب مشتری های بیشتر انجام میدهد.

تولید کنندگان خودروها و دیگر خطوط تجاری و اقتصادی اغلب چیزی تولید می کنند که «سهمیه» نامیده می شود. آنان تعداد خودروهایی را تحت پوشش خط تولید قرار میدهند که باید در مقطع زمانی مشخصی به فروش برسند. این سهمیه ها وقتی به طور مشخص در نظر گرفته شوند، هدف اصلی مشخصی را تشکیل میدهند که تمامی شاغلان در کار ساخت و تولید خودرو یا کالا، تلاش های خود را در آن زمینه هدایت می کنند. به بیان دیگر، برای کسب موفقیت در فروش یا هر تلاش دیگر، شخص باید هدف مشخصی را در ذهن خود در نظر بگیرد و به زبان آورد تا بتواند در جهت آن کوشش کند و پیش برود. بدون داشتن چنین هدفی، نتایج کم و ضعیفی حاصل خواهد شد.

نکته ای هست که محققان و متخصصان مغز، پزشکان، روان شناسان، روان پزشکان، مشاوران و آموزش دهندگان همگی بر سر آن اتفاق نظر دارند. آن نکته به صورت ساده چنین می شود: ارتباط بسیار زیادی بین وقایع زندگی شما و افکار و باورهایتان وجود دارد. از این رو، هر فردی با هدفی مشخص و با اعتقاد کامل به قابلیت خود برای تحقق آن هدف، نمی تواند همواره مغلوب و شکست خورده باشد. شاید شکستها و ناکامی های مقطعی و موقت وجود داشته باشد، اما باخت کامل و همیشگی هرگز!

بی شک، روشی مطمئن برای اجتناب از انتقاد وجود دارد: هیچ کاری انجام نده ، هیچ چیز نباش! آرزوها و بلند همتی های ارزشمند خود را در وجودت بکش و نابود کن. این فرمول همواره مؤثر واقع می شود. اما اگر می خواهی به جای آن مسیر موفقیت را انتخاب کنی، اولین گام این است که بدانی قرار است به کجا بروی ،قصد داری چطور سفر کنی و می خواهی چه موقع به مقصد برسی، که روشی دیگر برای بیان این موضوع است که باید در خصوص هدف اصلی مشخص خود تصمیم بگیری.

این هدف باید با زبان واضح و مشخصی نوشته شود که قبل از هر فرد دیگری، خودتان آن را به خوبی درک کنید. اگر نکته ی مبهمی در هدفتان وجود دارد ،پس واضح و مشخص نیست. یک پیشگام موفق روزی گفت که نود درصد موفقیت در هر کاری، دانستن آن چیزی است که می خواهید. این موضوع به طور کامل درست است.

در لحظه ای که شما جمله ای راجع به هدف اصلی تان می نویسید، در واقع بذر آن هدف را در ذهن ناخودآگاه خویش می کارید. از طریق برخی فرآیندها که حتی دانشمندان و محققان متخصص نیز هنوز درنیافته اند، کائنات باعث می شود که ذهن ناخودآگاهتان از آن هدف اصلی به منزله ی الگو یا طرحی استفاده کند که بخش عمده ای از افکار، ایده ها و تلاش های شما را در جهت نیل به هدفتان هدایت می کند.

این حقیقتی عجیب و انتزاعی است؛ چیزی که نمی توان به طور دقیق سنجید یا حتی روی آن تمرکز کرد. اما به هر حال یک حقیقت است. وقتی به اصل تخیل و قوانین دیگر در بخش های بعدی برسید، بیشتر با اسرار و معماهای این اصل عجیب آشنا خواهید شد.

موفقیت ۹۸

اصل سوم : اعتماد به نفس

سومین اصل از ۱۷ اصل موفقیت اعتماد به نفس است. این عبارت واضح و بدیه‌ی به معنای آن است که برای نیل به موفقیت، باید خود را باور داشته باشید .اما این بدان معنا نیست که شما هیچ محدودیتی ندارید. مفهومش این است که شما قرار است آن ویژگیها و خصوصیت های خود را بشناسید که مفید و سودمند است، و بعد آنها را در طرح و برنامه ی کاربردی مشخصی تنظیم کنید تا به هدف اصلی مشخص خود دست یابید.

در تمامی زبان های جهان، هیچ واژه ای نیست که به طور دقیق هم مفهوم یا حتی نزدیک به مفهوم «اعتقاد» باشد. این کلمه فقط به اعتقاد به قدرتی برتر اشاره ندارد. با وجود این، اگر چنین نیروهایی به عنوان «معجزات» وجود داشته باشد، فقط با کمک قدرتی فرابشری قابلیت اجرا دارد. ذهن مردد ذهنی خلاق نیست. هر موفقیت و خلاقیتی در هر نوع تلاشی، در سایه‌ی تخیل و اعتقاد محقق می شود.

برای اینکه موفق شوید، باید به توانایی ها و قابلیتهای خود اعتقاد داشته باشید و ذهنیت اولیه‌ی لازم را برای انجام کار دلخواهتان به دست آورید. همچنین ،باید عادت اعتقاد به افرادی که با شما مرتبط هستند خواه در موقعیتی که بر شما تسلط و اقتدار دارند و خواه برعکس را در خود رشد و پرورش دهید. علت روان شناختی این امر، در بخش اصل همکاری به طور واضح و کامل شرح داده خواهد شد.

افراد مردد سازنده و خلاق نیستند! اگر «کریستف کلمب» برای قضاوت درباره‌ی خود اعتماد به نفس نداشت، شاید هیچ گاه به اکتشافات دلخواهش نمی رسید و دیگر لازم نبود چنین جملاتی درباره اش نوشته شود. اگر «جورج واشنگتن» و همراهانش در سال ۱۷۷۶ میلادی اعتماد به نفس لازم را نداشتند، ارتش کورنوالیس ۶ امریکا را فتح می کرد و امروز این کشور بزرگ، از طریق جزیرهای کوچک و بسیار دور در حدود پنج میلیون کیلومتری خود در شرق، اداره و حکمرانی میشد.

یک هدف اصلی مشخص، نقطه ی شروع تمامی موفقیت های ارزشمند است .اما اعتماد به نفس، نیرویی نامرئی است که فرد را پیش می برد و هدایت می کند تا هدف ذهنی اش تحقق یابد و لباس واقعیت به تن کند. بدون اعتماد به نفس، هیچ موفقیتی از مرحله‌ی تصمیم گیری و هدفمندی صرف فراتر نمی رود و هیچ ارزشی ندارد. افراد زیادی اهدافی مبهم و نامشخص در ذهن دارند، اما به هیچ جا نمی رسند. زیرا فاقد اعتماد به نفس لازم برای ایجاد طرح و برنامه های مشخص در جهت دستیابی به اهداف خود هستند.

ترس دشمن اصلی اعتماد به نفس است. هر فردی با شش ترس عمده پا به این جهان می گذارد و به نوعی اسیر نفرین زمین می شود. پیش از اینکه فردی اعتماد به نفس لازم و کافی برای رسیدن به موفقیت های چشمگیر را در خود بسط و گسترش دهد، باید بتواند بر تمامی این ترسها غلبه کند. این شش ترس به قرار زیر است:

۱ . ترس از سرزنش و انتقاد

۲. ترس از بیماری

۳. ترس از فقر

۴. ترس از پیری

۵. ترس از ترک شدن توسط عشق خود و از دست دادن محبوب (به طور معمول حسادت نامیده میشود(.

۶. ترس از مرگ

در اینجا، مجال لازم را نداریم که به طور گسترده منشأ این شش ترس را شرح دهیم. اما به طور کلی باید گفت که آنها از طریق محیط دوران کودکی ما با آموزش، شنیدن و بیان قصه های مرتبط با روح یا جن و نظایر آن، در درونمان ریشه دار می شود و جا خوش می کند. ترس از سرزنش و انتقاد، در رأس فهرست ترس ها قرار دارد. زیرا شاید متداول ترین و از جمله مخرب ترین این شش ترس باشد. گفته میشود که ترس از سخنرانی و صحبت در جمع رایج ترین و بزرگترین ترس هاست. ترس از انتقاد نیز در متن آن قرار گرفته است. به نظر می رسد که یکی از راههای علاج این ترس فلج کننده، حداقل خنثی کردن موقتی آن باشد.

پیشنهاد این است که فرد سخنران، حضار را عریان مجسم کند و حضورشان را نادیده بگیرد. این حقیقت باقی می ماند که این ترس خود محور است و از طریق غرور و خود بینی محض ایجاد میشود.

دانستن ترس از انتقاد، هر ساله موقعیت بسیار خوبی برای تولیدکنندگان پوشاک به همراه می آورد و هزینه هایی را نیز به افراد ترسو تحمیل می کند. زیرا بیشتر افراد فاقد شجاعت لازم برای پوشیدن همان لباس های فصل یا سال قبل خود هستند که دیگر از مد افتاده است. ترس از انتقاد تا حدی نیز توسط خودرو سازانی به کار گرفته می شود که فصل به فصل و سال به سال مدل های جدیدی طراحی می کنند تا رضایت مشتری هایی را جلب کنند که به دنبال تقویت موقعیت، نمایش وابستگی و بروز موفقیت خود هستند.

پیش از اینکه بتوانید اعتماد به نفس کافی به دست آورید تا بر موانع موجود بین خود و موفقیت تان غلبه کنید، باید پی ببرید که چند ترس از این شش ترس اصلی در مسیرتان به سوی موفقیت قرار گرفته است. پس از چند روز تفکر و بررسی، قادر خواهید بود انگشتتان را به سمت ترس یا ترس های خاصی نشانه بگیرید که بین شما و اعتماد به نفستان قرار می گیرند و خلل ایجاد می کنند. وقتی به این دشمنهای موفقیت پی ببرید، به راحتی می توانید از طریق فرآیندی که در بخش های بعدی شرح داده خواهد شد، آنها را برطرف و حذف کنید.

برخی بر این باورند که ترس از بیماری، فقر، پیری و مرگ حاصل آموزش های گذشته و قدیمی است. از طریق باورهایی که در گذشته در ذهن ها جای می گرفت و بر آنها تأکید میشد، در گذشته، حتی برای مردم متداول تر بود که یاد بگیرند مرگ ممکن است با خود جهانی را به همراه آورد که شامل آتش سوزان و شکنجه ی ابدی است. این احتمال وجود دارد که تأثیر این آموزش در ذهن افراد چنان عمیق و شوک آور بود که باعث میشد ترس در ذهن ناخودآگاه جای بگیرد و به این ترتیب از والدین به کودک منتقل شود و همچنان از نسلی به نسل دیگر انتقال یابد و برقرار بماند. دانشمندان بر سر این موضوع اختلاف نظر دارند که چنین ترسهایی از طریق وراثت و رسیدن خصوصیات جسمی والدین به فرزندان منتقل شود.

اما تمامی آنان بر سر این موضوع اتفاق نظر دارند که بحث در خصوص چنین موضوعاتی در حضور کودک، برای کاشتن بذر ترس در ذهن ناخودآگاه او کافی است. در ذهن ناخودآگاه، چیزی به جز تصمیم مقتدرانه و اعتقاد قوی به یک باور، که در تضاد با چیزی است که از آن ترسیده می شود، نمی تواند زیان روحی وارده را از بین ببرد.

منشأ ترس از ترک شدن توسط عشق خود و از دست دادن محبوب (حسادت(به روزگاران کهن وحشی گری انسانها بازمی گردد. در آن روزگار، عادت مردها این بود که جفت یک مرد دیگر را بدزدند یا به زور از او بگیرند. امروزه روش فریفتن و مجذوب کردن با رفتارهای همدلانه و محبت آمیز یا دادن هدیه های معنادار، جایگزین روش روزگار توحش شده است. شاید دیگر همسری را به غاری نکشند و محبوس نکنند، اما همسران به طور غریزی و ناخودآگاه چنین خطری را که در ماقبل تاریخ نیز بوده است حس می کنند و خود را در معرض آن می بینند. از این رو، این ترس (یا حسادت(مبنای بیولوژیکی و نیز اقتصادی دارد و از چنین ماهیتی برخوردار است. در واقع، حسادت شکلی از حماقت و جنون است ،زیرا اغلب بدون کمترین دلیلی به نشانه‌ی وجود آن بروز می کند که در این

صورت، آن را با «پارانویا» مرتبط می دانند. با وجود این حقیقت، این ترس باعث رنج، آزار و شکست ناگفته ای در این جهان می شود. درک ماهیت این ترس و چگونگی مواجهه با آن مرحله ای است در مسیر غلبه و تسلط بر آن.

برای پی بردن به اصول موفقیت، باید زندگی نامه ی افرادی را انتخاب کرد که به موفقیت های چشمگیری دست یافته اند. زیرا به طور حتم، چنین روشی این حقیقت را آشکار می سازد که این پیشگامان در مقاطعی نیز ناکامی و شکست را تجربه کرده اند. اما آنها با وجود چنین تجربیات دلسرد کننده ای، اعتماد به نفسی را در وجود خویش بسط و گسترش داده اند که برای غلبه بر موانع پیش رویشان کافی بوده است. از جمله کتابهای کلاسیک و توصیه شده از این نوع می توان به کتاب جبران ۷ نوشته ی رالف والدو امرسون ۸ و عصر خرده به قلم توماس پین ۱۰ اشاره کرد. این دو کتاب تاریخی به ایجاد مفهوم اعتماد به نفس در ذهن و رسیدن به آن کمک می کنند. آنها درک این موضوع را که چرا احتمالات کمی در زندگی وجود دارد، البته اگر وجود داشته باشد، آسان تر می کنند.

اصل چهارم : عادت به پس انداز کردن

این اعترافی خجالت آور است، اما حقیقت دارد که فرد فقیر شانسی برای رسیدن به موفقیتی چشمگیر نخواهد داشت؛ مگر اینکه فقر هم هدفمند و برنامه ریزی شده باشد. در آن صورت، در واقع نوعی سادگی اختیاری است که موضوع کتاب دیگری خواهد بود. شاید درست باشد که بگوییم پول موفقیت نیست، اما صرف نظر از هدف اصلی مشخصتان اگر آن را نداشته باشید یا نتوانید از آن برای امور روزمره استفاده کنید، چندان به جایی نخواهید رسید و موفقیتی به دست نخواهید آورد. به راستی امروزه پول از عوامل ضروری و الزامی برای نیل به موفقیت است و به جز پول و پس انداز کردن نظام مند آن، فرمول مشخصی برای استقلال مالی وجود ندارد.

مبلغی که از هفته ای به هفته دیگر یا از ماهی به ماه دیگر پس انداز می شود ،پیامد و نتیجه ای خاص به همراه نخواهد داشت. اما این کار نظام مند و مستمر ،به عادت پس انداز کردن تبدیل خواهد شد و چیزی را به دیگر کیفیت های لازم و ضروری برای رسیدن به موفقیت خواهد افزود. اگر فردی بتواند بدون استقلال مالی و پس انداز کردن، اعتماد به نفس خود را به حداکثر برساند، باید دچار شک و تردید شد. چیزی در خصوص دانشی است که در آن، فرد با پس انداز کردن پول در بانک به خود اتکا می کند و به اعتماد به نفسی می رسد که به طرق دیگر چنین نتیجه ای حاصل نمی شود.

از فرد بی پول به راحتی می توان سوء استفاده و وی را استثمار کرد و طعمدی خود ساخت. چنین فردی به سادگی مورد سوءاستفاده ی دیگران قرار می گیرد و طعمه ی آنان می شود.

اگر فردی پولی پس انداز نکرده است و از این رو پولی ندارد خدماتی شخصی پیشنهاد دهد، هیچ گزینه و راه چاره ای برای پذیرش آنچه خریدار پیشنهاد میدهد، ندارد. اگر فرصتی برای سود بردن به واسطه ی کاسبی یا تجارت ایجاد شود، برای کسی که نه پول دارد و نه اعتبار هیچ فایده ای ندارد. و باید به خاطر سپرد که اعتبار به طور کلی بر مبنای پول یا معادلی است که شخص دارد.

وقتی اصول فلسفه ی موفقیت ابتدا مطرح و ایجاد شد، عادت به پس انداز کردن یکی از موارد هفده گانه نبود. اما این نتیجه به دست آمد که هزاران فردی که این فلسفه را تجربه کردند، دریافتند که عادت به پس انداز کردن در رسیدن به موفقیت و هدف خود در این زمینه مؤثر است. طی سالها من و خالق این فلسفه ،از طریق تحقیقات بسیار، به جست و جوی علت پرداختیم و سرانجام پی بردیم که یک اصل کم است و آن همان اصل عادت به پس انداز کردن بود.

وقتی این اصل اضافه شد، دانش آموختگان اصول فلسفه ی موفقیت بدون استثنا شروع به پیشرفت کردند، و اکنون میلیونها تن از آنان از فلسفه‌ی کسب موفقیت استفاده می کنند و حتی یک نفر از آنها نیز شکست نخورده است.

اگر به طور نظام مند بخشی از پول خود را پس انداز نکنید، میزان درآمدتان اهمیت چندانی نخواهد داشت. در آمد ده میلیون دلار در سال بهتر از ده هزار دلار نخواهد بود، مگر اینکه بخشی از آن ذخیره و پس انداز شود. در حقیقت اگر کل درآمد ده میلیون دلار خرج شود و هدر رود، حتی از درآمدی بسیار کمتر و ناچیز تر نیز شاید ناتوان کننده تر باشد. زیرا روشی که در آن پول موردنظر خرج می شود، ممکن است شانس و فرصت موفقیت را از بین ببرد.

افراد بسیاری ماجراها و داستانهایی در خصوص موفقیت عظیم و ثروت نامحدود « هنری فورد» خوانده یا شنیده اند، اما به جرأت می توان گفت که از هر هزار نفر آنها حتی یک نفر نیز به خود زحمت نداده یا به حد کافی تعمق نکرده است که علت و مبنای واقعی موفقیت فورد را تعیین کند.

از طریق آزمونی که نویسنده ی اصول فلسفه ی موفقیت برگزار کرد، برای پانصد شرکت کننده از دوازده عامل اساسی نام برده شد که در موفقیت فورد بیشترین تأثیر را داشته است. در این فهرست تأکید شد که مقدار پول نقد دریافتی هرساله‌ی فورد از کارخانه هایش بالغ بر ششصد هزار دلار بوده است. هیچ یک از آن پانصد شرکت

کننده به این موضوع اهمیتی نداد. حتی یکی از آنها نیز به این حقیقت پی نبرد، یا اگر هم پی برد به آن اشاره نکرد، که فورد همواره به طور نظام مند منابع مالی را ذخیره و پس انداز می کرد.

ما اطلاعات زیادی در خصوص عادت های پس انداز کردن مردم داریم، اما اطلاعاتمان از چگونگی و مدیریت این عادتها و نظام مند کردن آنها کم است .هر چیزی قاعده ای دارد که اگر طبق آن انجام شود، موفقیت را در زندگی به همراه خواهد داشت. پس انداز روشمند و نظام مند عادتی خوب است که به همه توصیه می شود و می تواند ضامن موفقیت باشد.

جیمز هیل فقید گفته است قاعده ای وجود دارد که از طریق آن، هر فردی می تواند تعیین کند که در زندگی موفق می شود یا خیر. او این قاعده را عادتی نظام مند و موردنیاز میداند.

وولورث ۱۱ با پس انداز کردن میلیونها ده سنتی که امریکایی ها به سطل های زباله پرت می کردند، یکی از بلندترین آسمان خراش ها را در زمان خودش در جهان ساخت و توانست بیش از یکصد میلیون دلار به دست آورد! عادت به پس انداز کردن، اشتیاقی مفرط نزد بیشتر مردم است که باید نظام مند و قاعده مند شود.

اصل پنجم : ابتکار عمل و پیشگامی

تمامی مردم ممکن است در یکی از دو گروه و طبقه ی کلی قرار داده شوند .

یکی معروف به «پیشگامان» است و دیگری «پیروان». اغلب اوقات پیروان به موفقیت با ارزشی دست نمی یابند و تا از رده‌ی پیروان فراتر نروند و پیشگام نشوند، به موفقیت نخواهند رسید.

یک تفکر غلط در بین گروههای خاصی از مردم جهان وجود دارد که می گوید مردم تاوان دانسته هایشان را میدهند. این موضوع نیز همچون تمامی دیگر حقایق تا حدی درست است و چه بسا زیان آن بیشتر از سودش باشد. حقیقت این است که مردم نه فقط تاوان دانسته هایشان را می دهند، بلکه به طور خاص تر تاوان آنچه را نیز پس میدهند که با توجه به دانسته هایشان انجام میدهند، یا دیگران را وا می دارند که انجام دهند. بدون ابتکار عمل، صرف نظر از اینکه فرد چه چیزی را ممکن است موفقیت در نظر بگیرد، هیچ کس به موفقیت نخواهد رسید. زیرا هیچ کاری به جز امور معمول و روزمره انجام نخواهد داد و فقط کارهایی معمولی یا پیش پاافتاده انجام می دهد که برای ادامه ی زندگی اش لازم است؛ کارهایی همچون به دست آوردن چیزی برای خوردن، جایی برای اقامت و خواب، و پوشاکی برای بر تن کردن. این سه مایحتاج را شاید بتوان بدون ابتکار عمل و پیشگامی نیز به دست آورد، اما در لحظه ای که افراد تصمیم می گیرند چیزهایی بیش از ضروریات زندگی کسب کنند، یا باید عادت های مبتنی بر پیشگامی و ابتکار را در خود پرورش دهند یا خود را پشت حصارها و موانع یک دیوار سنگی ببینند.

نخستین گام ضروری در گسترش ابتکار عمل و پیشگامی در واقع شکل دادن عادت تصمیم گیری سریع و قطعی است. تمامی افراد موفق از قدرت تصمیم گیری خوبی برخوردارند. افرادی که در تردید و ابهام بین دو یا بیش از دو تصمیم اند و افکار مبهمی راجع به آنچه می خواهند انجام دهند در سر دارند، در کل بدون انجام دادن هیچ کاری همچنان سردرگم و حیران می مانند.

چند نسل بود که در خصوص ساخت کانال پاناما صحبت هایی صورت می گرفت ،اما کار واقعی ساخت آن فقط زمانی آغاز شد که تئودور روزولت به مقام ریاست جمهوری امریکا رسید. روزولت ابتکار عمل را در دست گرفت و با تصمیمی قاطع، پیشگام چنین کاری شد. او با فراهم کردن بودجه ی کافی برای این کار، لایحه ی لازم را برای تصویب به کنگره داد. سپس با اعتماد به نفس و به طور مصمم، درحالی کار را آغاز کرد که هدف اصلی مشخص و طرح و برنامه ی معینی برای رسیدن به موفقیت در ذهن داشت. به این ترتیب، صحبتهای صرف در خصوص ایجاد کانال پاناما به واقعیتی باشکوه و عظیم تبدیل شد.

البته باید در نظر داشت که فقط داشتن یک هدف اصلی مشخص و طرح و برنامه ای معین برای نیل به موفقیت کافی نیست، هرچند که طرح و برنامه ی مورد نظر به طور کامل کاربردی باشد و شما نیز توانایی لازم برای انجام موفقیت آمیز آن را داشته باشید، به چیزهای بیشتری نیز نیاز خواهید داشت. در واقع باید ابتکار عمل را در دست بگیرید و چرخهای طرح و برنامه ی خود را به حرکت درآورید .این کار را تا رسیدن به هدف همچنان ادامه دهید و اقدامات لازم را متوقف نکنید.

اگر به مطالعه و بررسی افرادی بپردازید که ناموفقند (در اطراف خود به وفور چنین افرادی را خواهید یافت(، مشاهده می کنید که بدون استثنا، همه‌ی آنان فاقد قطعیت در تصمیم گیری هستند؛ این موضوع حتی در موضوعات بسیار کم اهمیت نیز صدق می کند. چنین افرادی به طور معمول راجع به اهداف خود خیلی حرف می زنند، اما همه چیز در حرف زدن خلاصه می شود و به اقدام نمی انجامد و باید دانست که «دو صد گفته چون نیم کردار نیست.» أعمال و نه الفاظ باید شعار افرادی باشد که قصد دارند در زندگی به موفقیت برسند، صرف نظر از اینکه چه خواستهای داشته باشند یا چه چیزی را به عنوان یک هدف اصلی مشخص انتخاب کرده باشند.

فقدان تصمیم گیری اغلب به بیخردی و پرداختن به کارهای اشتباه یا بی نتیجه منجر شده است. وقتی فردی به نتیجه ای مشخص و معین رسیده باشد و خود را آماده‌ی مواجهه با پیامدهای احتمالی کند، دیگر چیزی بسیار بد یا دردناک نخواهد بود.

این حقیقت را به نحوی بسیار مؤثر می توان در کلام مردی حس کرد که به مرگ محکوم شده بود. وقتی از او پرسیدند از دانستن اینکه تا نیم ساعت دیگر می میرد و باید با زندگی وداع کند چه احساسی دارد، پاسخ داد:

«من هرگز از این بابت ناراحت نیستم و رنج نمی کشم. من این ذهنیت را در خود ایجاد کرده ام که دیر یا زود باید بمیرم و چند سال دیرتر یا زودتر اهمیتی نخواهد داشت. زیرا سالهاست که زندگی ام چیزی جز شکستی غمناک و همراه با منبعی مستمر از درد و مشکلات نبوده است.» فقط به این جمله فکر کنید: خیلی زود همه چیز تمام خواهد شد. آن مرد در واقع ذهن خود را رها و آزاد کرده و به این ذهنیت رسیده بود که مسؤولیتهای زندگی که باعث شده بود او به چنان سرانجامی برسد، دیگر برایش در حال تمام شدن بود.

پیشگامان برجسته و موفق همواره افرادی اند که خیلی سریع و در عین حال بدون تردید، تصمیمات خود را اتخاذ می کنند. هر چند نباید فرض کرد که اتخاذ سریع تصمیمات همیشه توصیه میشود. موقعیت هایی وجود دارد که مستلزم تعمق و تفکر بیشتر است و در آن، باید به مطالعه ی حقایق مرتبط با تصمیم موردنظر پرداخت. اما پس از اینکه تمامی حقایق موجود گردآوری و سازماندهی شد، دیگر بهانه و توجیه‌ی برای به تعویق انداختن تصمیم موردنظر وجود ندارد و فردی که به چنین تأخیرهایی عادت دارد، نمی تواند رهبر و پیشگامی مؤثر شود؛ مگر اینکه این ضعف برطرف شود و فرد بر آن غلبه یابد.

ژولیوس سزار مدتها بود که میخواست بر ارتش کشوری دیگر غلبه کند و آن را مغلوب سازد، اما در انجام این کار دچار تردید میشد. زیرا از وفاداری ارتش خویش مطمئن نبود. سرانجام او طرحی در نظر گرفت که از طریق آن می توانست از وفاداری نیروهایش اطمینان یابد. طرح و برنامه اش از این قرار بود: سربازانش را سوار قایق های متعدد کرد و همراه با آنان به سوی ساحلی عزیمت کرد که دشمن آنجا بود. پس از اینکه به ساحل رسیدند

و نیروها از قایق پیاده شدند تا آماده‌ی جنگ شوند، دستور داد که تمامی قایق ها را بسوزانند. سپس رو به ژنرال خود کرد و گفت: «اکنون یا پیروز شوید یا بمیرید! چاره ی دیگری نداریم!

این پیغام را به تمامی نیروها منتقل کن و بگذار بدانند که با دشمنان ما باید زنده بمانند و پیروز شوند یا ما.» سپس وارد جنگ شدند و در نهایت با عزم و اراده ای راسخ که برای زنده ماندن در سر داشتند، پیروز شدند. ژولیوس سزار به این علت برنده شد که توانست تصمیم قاطع به زنده ماندن و پیروز شدن را در سربازانش ایجاد کند!

گرانت گفت: «اگر تمام تابستان نیز طول بکشد، ما به نبرد ادامه خواهیم داد.» و او به رغم کمبودهای موجود، بر سر تصمیم خود استوار ماند و در نهایت هم پیروز شد!

وقتی یکی از ملوانان کریستف کلمب از او پرسید که اگر تا روز بعد اثری از خشکی نیابند چه کار می کند، او پاسخ داد: «اگر فردا به خشکی نرسیدیم ،همچنان پارو میزنیم و پیش می رویم.» او نیز یک هدف اصلی مشخص در ذهن داشت؛ طرح و برنامه ای معین برای نیل به موفقیت. و بر اساس آن، از تصمیم خود برنگشت و آن را تغییر نداد.

این یک حقیقت شناخته شده است که بسیاری از افراد تا وقتی تحت استرس و فشار زیاد قرار نگیرند، با تمام توان خود در برابر مشکلات نمی جنگند و بهترین قابلیت های خود را بروز نمی دهند. خطر قریب الوقوع افراد معمولی را قادر می سازد شجاعتی فوق بشری پیدا کنند و چه از لحاظ جسمی و چه ذهنی فراتر از حد معمول ظاهر شوند.

وقتی ناپلئون پی برد که گودالی عمیق و ناپیدا درست جلوی خطوط پیاده نظام ارتش وی درست شده است، به سواره نظام دستور حرکت داد. سپس منتظر ماند تا اجساد اسبها و نیروها گودال را پر کند و بعد به سربازان

خود دستور داد به دشمن یورش برند و آنان را شکست دهند. این کار به اتخاذ تصمیمی جدی ودر عین حال سریع و بدون تردید نیاز داشت. لحظهای دودلی و تردید می توانست باعث شود که دشمن پیروز شود. او کاری نامعلوم و ناممکن انجام داد.

در زمینه ی فروش، به طور تقریبی تمامی فروشندگان عذر و بهانه های مشابه‌ی می آورند: «من آن را به دقت بررسی می کنم و بعد به اطلاع شما می رسانم ،که در واقع به معنای آن است که من مایل به خریدن آن نیستم، اما فاقد شجاعت لازم برای رسیدن به یک تصمیم مشخص و قطعی هستم.» فروشنده ی پیشگام و موفق برای دادن پاسخ چنین عذر و بهانه هایی نمی آورد و به ارزش ابتکار عمل پی می برد. آن فروشنده به سرعت به خریدار در فرآیند تصمیم گیری درست برای خرید کمک می کند و او را از تردید بیرون می آورد. به این ترتیب ،در مدتی کوتاه کار تمام میشود و فروش انجام شده است.

اصل ششم : تخیل

هیچ فردی هرگز بدون به کار گیری تخیل کاری انجام نداده، چیزی خلق نکرده و طرح و برنامه ای نساخته با هدف اصلی مشخصی را در ذهن خود گسترش نداده است! هر چیزی که تابه حال ایجاد یا خلق شده ابتدا از طریق تخیل در ذهن مجسم شده است.

«جان وانامیکر» فقید سالها پیش از آنکه تجارتش تحقق یابد، در تخیل خود آن را با تمام عظمت و جزئیاتش میدید. در آن سالها او نام و اعتباری نداشت. آن موقع او از سرمایه ای برای ایجاد چنان کار و تجارتی برخوردار نبود، اما از عهده اش برآمد و توانست تجارتی را تحقق بخشد که با شکوه و عظمت بسیار در ذهن خود مجسم و رؤیاپردازی کرده بود.

در کارگاه تخیل، شخص ممکن است ایدهها، مفاهیم یا بخش هایی از ایده های قدیمی و شناخته شده را در نظر بگیرد و آنها را با ایده ها یا بخش هایی از ایده های قدیمی دیگر تلفیق کند و در نتیجه ایده هایی خلق کند که به ظاهر نو و جدیدند. این فرآیند در واقع اصل تمامی ابداعات و اختراعات است.

شخصی که دارای هدف اصلی مشخص و طرح و برنامه ای برای رسیدن به آن است، شاید اعتماد به نفس زیادی داشته باشد، شاید عادت به پس انداز کردن رابه خوبی در خود تقویت کرده باشد و واجد خصایص پیشگامی و ابتکار عمل باشد. اما اگر در این میان عنصر تخیل گم و کم باشد، ویژگیها و خصایص دیگر نیز بدون استفاده خواهد بود. زیرا نیروی محرکی برای به کارگیری آن وجود نخواهد داشت. در کارگاه تخیل، تمامی طرح و برنامه ها ایجاد می شود و بدون چنین طرح و برنامه هایی، هیچ موفقیتی به جز اتفاق صرف ممکن نخواهد شد.

شاهد روشی باشید که در آن، تخیل را می توان هم به عنوان شروع و هم پایان طرح و برنامه های موفق به کار گرفت: کلارنس ساندرز ۱۲، مبدع فروشگاههای زنجیرهای پیگلی-ویگلی ۱۳، ایدهای را مدنظر قرار داد که بر سیستم رستوران کافه تریا مبتنی بود. آنچه رخ داد این بود که آقای ساندرز هنگام کار در یک سوپرمارکت، برای صرف ناهار به کافه تریا می رفت. او در صف می ایستاد و منتظر می ماند تا با جلو رفتن صف، به پیشخوان برسد که غذاها آنجا بود. به این ترتیب، چرخهای تخیل او شروع به چرخیدن کرد و پیش خودش چنین استدلال کرد:

به نظر می رسد افراد از اینکه به ترتیب در صف بایستند و طبق میلشان از خود پذیرایی کنند، لذت می برند. علاوه بر آن، با این روش دیگر نیاز به فروشندگان و گارسونهای کمتر هم احساس می شود. چرا از این روش در سوپرمارکت ها استفاده نشود؟ این ایده ی خوبی برای معرفی و عرضه به سوپرمارکت هاست .

به این ترتیب، افراد می توانند پس از ورود، با سبدی در دست در همه جای سوپرمارکت پرسه بزنند و هر آنچه را مایلند در سبد خود بگذارند و موقع خروج، مبلغ کل اقلام موجود در سبد را پرداخت کنند. این خرید فعالانه و همراه با تنوع برای آنان لذت بخش خواهد بود.

آن گاه و آنجا بود که کمی عنصر تخیل، بذر ایده ای را در ذهن آقای ساندرز کاشت که بعدها به شبکه‌ی فروشگاههای زنجیره ای پیگلی-ویگلی تبدیل شد و او را در عرصه ی تجارت مولتی میلیونر کرد.

ایدهها سودمندترین محصولات ذهن انسانند و به طور کامل در تخیل او خلق و ایجاد می شوند. فروشگاههای زنجیره ای ایجادشده توسط اف.دبلیو. وولورث ۱۴ حاصل تخیل بود. وولورث فروشنده ی یک مغازه ی خرده فروشی بود و صاحب مغازه از این موضوع شاکی بود که اجناس و کالاهای قدیمی و غیرقابل فروشی در مغازه هست که باید بیرون انداخته شوند، چراکه فقط فضا اشغال کرده اند. و در آن زمان بود که تخیل وولورث به کار افتاد.

او رو به صاحب مغازه گفت: «فکری به ذهنم رسیده است. ایده ای که می گوید چطور این اجناس را بفروشیم. اجازه دهید همه ی آنها را روی میز بگذاریم و نوشته ای بزرگ روی میز قرار دهیم مبنی بر اینکه هر یک از اجناس به قیمت۱۰ سنت فروخته می شود».

ایده ی کاربردی و خوبی به نظر می رسید. از این رو، امتحانش کردند که بسیار هم مفید واقع شد. سپس پیشرفتهای بیشتری حاصل شد. این امر در نهایت به فروشگاههای زنجیره ای و عظیم وولورث منجر شد که سرانجام در سرتاسر کشور گسترش یافت و باعث شد مردی که از تخیلش به خوبی استفاده کرد ،فردی موفق در این عرصه شود و نامش ماندگار شود. ایده ها در هر کار و تجارتی ارزشمندند. افرادی که قدرت تخیل خود را رشد و پرورش می دهند، و باعث خلق ایده ها از تخیلات می شوند، دیر یا زود خود را در رأس موفقیت های مالی می یابند که با قدرتی عظیم حمایت می شود.

توماس ادیسون با استفاده از تخیل خود لامپ الکتریکی گداخته را ابداع کرد وآن زمانی بود که او دو اصل معروف و قدیمی را طی ترکیبی مونتاژ کرد که پیش تر هیچ گاه با هم مرتبط نبودند. شرح مختصری از چگونگی این کار ادیسون به شما کمک خواهد کرد تا روشی ابداع کنید که در آن تخیل برای حل و رفع مشکلات، غلبه بر موانع و ایجاد مبنایی برای رسیدن به موفقیتهای عظیم در هر کاری به کمکتان می آید.

ایده ی اصلی ساخت لامپ الکتریکی جدید نبود. ادیسون پی برد که با به کارگیری انرژی الکتریکی در یک سیم نور ایجاد می شود. سپس، گرم کردن سیم حرارت ایجاد می کند. اما مشکلی که پیش از ادیسون نیز برطرف نشده بود، این حقیقت بود که هیچ کس به روشی برای هدایت حرارت ایجاد شده پی نبرده بود .وقتی سیم به حد کافی گرم میشد و می توانست نور خوبی ایجاد کند، به سرعت می سوخت. سالها کسی نتوانسته بود این مشکل حل نشده را برطرف کند.

ادیسون پس از سال ها و بارها آزمون و خطا، روزی به طور اتفاقی راجع به روش قدیمی و معروف سوزاندن زغال فکر کرد. بعد به سرعت مشاهده کرد که این اصل همان کلید و رمز هدایت حرارت و گرماست که برای ایجاد نور از طریق به کار گیری قدرت الکتریکی در یک سیم، لازم و ضروری است. زغال چوب با قرار دادن دستهای چوب در یک جا، آتش زدن آن و بعد پوشاندنش با خاک درست می شود. با این روش، بیشتر حجم اکسیژن لازم برای آتش قطع میشود. چوب به کندی و نه به طور کامل و همراه با شعله ای درخشان و زیاد می سوزد. به علت نبود اکسیژن کافی، احتراق کمی صورت می گیرد. و در جایی که هیچ اکسیژنی نباشد، احتراقی نیز صورت نمی گیرد.

ادیسون با داشتن این دانش و آگاهی در ذهن خود، به لابراتوار خود رفت و سیم آزمایش را داخل یک لامپ خلا قرار داد. به این ترتیب، او تمامی اکسیژن را حذف کرد. سپس قدرت الکتریکی را به کار گرفت و بعد، یک لامپ الکتریکی گداخته و عالی داشت! سیم موجود در داخل لامپ نمی توانست آتش بگیرد و بسوزد، زیرا اکسیژن داخل آن نبود که باعث ایجاد احتراق کافی برای سوختنش شود. در این زمان، یکی از اختراعات پیشرفته ی بشر با تلفیق دو اصل در قالب روشی نوین خلق شد.

هیچ چیزی به طور کامل و مطلق جدید نیست! هر آنچه جدید و نو به نظر میرسد، چیزی جز تلفیقی از ایده ها یا عناصر چیزی قدیمی نیست. این موضوع در ایجاد طرح و برنامه های تجاری، ابداعات، اختراعات، تولید فلزات و هر چیز دیگری صادق است که انسان ایجاد می کند.

هر آنچه اختراعی اساسی نامیده می شود، به واقع هم اصول کشف نشده ی قدیمی و هم جدید را در بر می گیرد. بیشتر صدها هزار اختراعی که هر ساله ثبت و به کار گرفته می شود، شامل چیزی بیش از تلفیقی جدید از اصول قدیمی و شناخته شده نیست که بارها و سال ها به روش های متفاوت و برای مقاصد و اهداف مختلف استفاده شده است. وقتی آقای ساندرز سیستم فروش پیگلی-

ویگلی را ایجاد کرد، حتی دو ایده را نیز با هم تلفیق نکرد. او تنها ایده ای قدیمی را در نظر گرفت و از آن به نحوی مؤثر و امروزی استفاده کرد. اما این کار مستلزم به کار گیری قدرت تخیل و خلاقیت بود.

برای رشد و پرورش تخیلتان، به نحوی که سرانجام ایده هایی به شما برای در دست گرفتن ابتکار عمل بدهد و باعث شود در کاری پیشگام شوید، باید از تمامی ایده های مفید و کاربردی که در خطوط مختلف مشاغل دیگر می بینید، در جهت کار و شغل خود استفاده کنید. این کار را با یادداشت برداشتن و ثبت آنها آغاز کنید. هر ایده، مفهوم یا فکری را یادداشت کنید که به ذهنتان خطور می کند و کاربردی است. و بعد، از این ایده ها در طرح و برنامه های جدید استفاده کنید. رفته رفته زمان آن فرا می رسد که قدرت تخیل شما وارد انبار و مخزن ذهن ناخودآگاهتان شود که در آن، تمام دانشی ذخیره می شود که تابه حال کسب و جمع کرده اید. قومی تخیلتان این دانشها را جمع و وارد ترکیبات جدید می کند و نتیجه اش را به شما در شکل ایده های جدید و بکر، یا هر ایده‌ی به ظاهر جدید، تحویل می دهد.

این فرآیند کاربردی است، زیرا به واسطه‌ی برخی از بهترین و معروف ترین پیشگامان، ابداع کنندگان و پیشروان تجاری با موفقیت دنبال شده است. پیکاسو گفت: «هر چیزی که بتوانید در ذهن خود مجسم کنید، واقعی است».

اجازه دهید واژه‌ی تخیل را چنین تعریف کنیم: «کارگاهی از ذهن که در آن ،ترکیباتی جدید و مختلف از افکار، ایده ها، طرحها، برنامه ها، حقایق، اصول و تئوری های شناخته شده برای انسان فراهم می شود.» ترکیبی از ایده ها که ممکن است فقط بخشهایی از ایده های قدیمی و شناخته شده باشد، ممکن است از چند سنت تا چند میلیون دلار ارزش داشته باشد. تخیل نیرویی ذهنی است که نمی توان ارزش یا قیمت مشخصی برایش در نظر گرفت. تخیل مهمترین توانایی ذهنی است. زیرا اینجاست که تمامی انگیزه های ما، محرک لازم برای تبدیل شدن به اعمال مان را به دست می آورند.

فرد رؤیا پردازی که کاری بیش از رویا پردازی و در رؤیا فرو رفتن انجام نمیدهد ،از قوه ی تخیل استفاده می کند. او نمی تواند از این قوای ذهنی به نحوی مؤثر و کارآمد استفاده کند، زیرا محرک لازم برای به کار انداختن و عملی کردن افکار در آن گم و کم است. در اینجاست که اقدامات ابتکاری و پیشگامانه وارد عمل می شود، مشروط بر آنکه فرد با قوانین موفقیت آشنا باشد و درک کند که آن ایده ها به خودی خود ارزشی ندارند، مگر آنکه به کار بیفتند و کاربردی شوند.

فرد رؤیا پردازی که ایده های کاربردی ایجاد می کند، باید از آن ایده ها با سه اصل پشتیبانی کند که قبل از این اصل هستند. آن سه اصل به قرار زیرند :

۱. اصل اهمیت داشتن یک هدف اصلی مشخص.
۲. اصل اعتماد به نفس
۳. اصل اقدامات ابتکاری و پیشگامانه

بدون تأثیر این سه اصل، شاید هیچ کس نمی تواند افکار و ایده هایش را وارد عمل نکند؛ حتی اگر قدرت رؤیاپردازی، تخیل و آفرینش وی بسیار گسترش یافته باشد.

این کار و هنر شماست که در زندگی موفق شوید! چگونه؟ این پرسشی است که خودتان باید به آن پاسخ دهید. اما به طور کلی، باید تا حدی در این خطوط حرکت کنید:

۱. هدفی مشخص در نظر بگیرید و برای رسیدن به آن، طرح و برنامه ای معین ایجاد کنید.
۲. اقداماتی ابتکاری و نوآورانه انجام دهید و طرح و برنامه تان را وارد عمل کنید.
۳. به خود و توانمندی هایتان اعتقاد داشته باشید تا بتوانید طرح و برنامه هایتان را با موفقیت تکمیل کنید.

صرف نظر از اینکه چه کسی هستید، به چه کاری مشغولید، درآمدتان چقدر است ،یا اینکه پول کمی دارید، اگر ذهن سالم و روشنی داشته باشید و اگر بتوانید به خوبی از قوه ی تخیلتان استفاده کنید، آن گاه می توانید به تدریج به جایگاهی مناسب دست یابید که برایتان احترام و ارزش به ارمغان آورد و تمامی چیزهای دنیوی ضروری تان را فراهم سازد. ترفندی در این خصوص وجود ندارد. این فرآیند ساده و کاربردی است. شما میتوانید کار را با ایده، طرح یا هدف مقدماتی ساده ای آغاز کنید و به تدریج آن را گسترش دهید.

اگر قومی تخیلتان به طور مناسب و کافی گسترش نیافت تا شما را قادر سازد به ابتکارات و ابداعاتی مفید دست یابید، آن وقت چه؟ شما می توانید به تمرین این قومی ذهنی بپردازید و با به کارگیری اش، روش هایی را برای بهبود عملکرد آن خلق و ایجاد کنید. به این ترتیب، قومی تخیلتان تقویت می شود. شما فرصتها و روش های بسیاری برای تمرین دادن تخیلتان خواهید یافت. منتظر نمانید کسی به شما نشان دهد که چه کاری انجام دهید. از بینش و بصیرت خود استفاده کنید و اجازه دهید قومی تخیلتان به شما بگوید که چه کار کنید. منتظر نمانید کسی در این راه به شما کمک کند. هر بار که در خلق ترکیباتی جدید از ایده ها به نحوی مؤثر استفاده کنید، قومی تخیلتان قوی تر می شود. به این تمرین ادامه دهید. دیر یا زود، از طریق این نوع تمرین، قومی تخیل فردی که از این تمرین تبعیت می کند همراه با اعتماد به نفس و اقدامات ابتکاری به علاوهی یک هدف اصلی مشخص، به طور حتم طرح و برنامه های جدیدی ایجاد خواهد کرد که او را در مسیر موفقیت خواهد انداخت.

تجزیه و تحلیل کامل شغل ها نشان میدهد که سودآورترین شغل روی کره ی زمین، فروشندگی و کاسبی است. فردی که ذهن خلاق و قومی تخیل قوی اش باعث ایجاد ابداعات و ابتکارات مفید می شود، این قابلیت را پیدا می کند که هر مشتری که وارد مغازه اش می شود، بارها و بارها باز هم مراجعه کند و هر بار با رضایت خاطر بیرون برود. هر فردی که ایده ها و طرح هایی سودمند در سر دارد و از تخیلی نیرومند برخوردار است، به طور مستمر سبب افزایش مشتریان خود خواهد شد. چنین فردی، صرفنظر از کار و خدمتی که انجام میدهد یا دستمزدی که دریافت می کند، به خوبی در مسیر موفقیت قرار می گیرد.

هدف از ذکر این مطالب مختصر درباره‌ی اصول فلسفه ی موفقیت این نیست که به افراد نشان دهد چه کاری انجام دهند و چگونه. بلکه قصد اصلی فراهم کردن فهرستی از قواعد کلی این فرآیند و به کار گیری آن در تمامی کارها و مسؤولیت های موفقیت آمیز است، به نحوی که همه قادر به فهم و درک آن باشند. این قواعد ساده اند و همگان می توانند به آسانی از آنها استفاده کنند.

موفقیت ۹۸

اصل هفتم : شور و اشتیاق

مفهوم واقعی «شور و اشتیاق» به آن اهمیتی میدهد که جلوتر از معنا و مفهومی است که اغلب به ذهن خطور می کند. این واژه که ریشه اش یونانی است، به مفهوم الهام است و از خالق سرچشمه می گیرد. به راستی افرادی که واجد آن هستند، به طور طبیعی خوش اقبالند.

جالب است بدانید که بیشتر افراد موفق در تمامی عرصه های زندگی - و به ویژه در زمینه ی فروشندگی و کاسبی - افرادی پرشور و پر حرارت هستند. شور و اشتیاق، نیرویی محرک است که نه تنها به افراد واجد آن قدرت بیشتری می دهد، بلکه مسری نیز هست و روی تمامی افراد نیز اثر می گذارد. شور و اشتیاق برای انجام کار و شغل موردنظر خود باعث میشود که خستگی آن بسیار کمتر احساس شود. مشاهده شده است حتی کارگرانی که مشغول کار پر مشقت حفر تونل هستند، با آواز خواندن در هنگام کار و داشتن شور و اشتیاق به کارشان ،خستگی و یکنواختی و رنج آن را تا حد زیادی از بین می برند.

وقتی یانکی ها طی جنگ جهانی اول وارد میدان نبرد شدند، با خواندن آوازهای حماسی و روحیه ساز شور و حرارت خاصی پیدا می کردند و به جوش و خروش می آمدند. این امر برای روحیه‌ی خسته از جنگ سربازان نیز مؤثر بود و شور واشتیاق خاصی به آنان می بخشید.

با فرا رسیدن قرن بیستم، فروشگاه فیلن در بوستون در حالی افتتاح شد که هر روز صبح طی ماههای تابستان گروه موسیقی در فروشگاه به اجرای موسیقی می پرداخت و همزمان با آن، فروشنده ها نیز حرکات موزون انجام می دادند .وقتی درهای فروشگاه باز می شد و مردم به داخل می آمدند، با دیدن محیط شاد فروشگاه به شور و شوق می آمدند و فروشنده ها با لبخندزدن و خوشامدگویی از آنان استقبال می کردند. فروشنده ها که تا چند دقیقه قبل در حال انجام حرکات موزون بودند، هنوز هم همان ژست را حفظ کرده بودند. این روحیه ی شاد و باطراوت در تمام طول روز در فروشنده ها باقی می ماند و باعث شور و هیجان مشتری ها و رونق کسب و کار میشد.

در همان زمان دریافتند که با ورود گروههای ارکستر و موسیقی به کارخانه هایی که در آنها مواد و ادوات جنگی ساخته می شود، تولید حتی در برخی موارد تا پنجاه درصد اوضاع معمول نیز افزایش می یابد. علاوه بر آن، پی بردند که با این روش کارگران نه تنها طی روز بیشتر کار می کنند، بلکه در پایان روز نیز خستگی کمتری را در خود حس می کنند؛ حتی در مسیر خود به سوی خانه ،سوت می زنند و آواز می خوانند!

شور و اشتیاق، به تلاش های فرد قدرت بیشتری می بخشد؛ صرف نظر از اینکه مشغول چه کار و حرفه ای است. شور و اشتیاق در واقع میزان بالای ارتعاش های ذهنی است. نقطه ی شروع آن محرک و انگیزه یا خواستهای مشخص و معین است. در بخش های قبلی، فهرستی کامل از محرک های ذهنی را بیان کردیم که حالت ذهنی مشخصی نظیر شور و اشتیاق را ایجاد می کند.

نیرومندترین آنها میل جنسی است. افرادی که تمایل زیاد به ارضای آن را در خود حس نمی کنند و به برقراری روابط جنسی میلی ندارند، به ندرت پیش میآید که بر سر چیزی به شور و هیجان بیایند و جوش و خروش بسیاری پیدا کنند .

نوابغ از این نیروی محرک نیرومند همانند پایه ای برای تغییر افکار خود از تماس جنسی به هر شکل دیگری از کارهای فیزیکی استفاده می کنند. در حقیقت ،آنان ماهیت آن را تغییر می دهند و در امور دیگر به صورت نیرویی محرک و برانگیزاننده از آن بهره می برند.

اهمیت شور و اشتیاق در جایگاه یکی از ۱۷ اصل ضروری موفقیت، در فصل «ابر ذهن» شرح داده شده است. پدیده ی عجیبی که افراد بسیاری در تلاش های خود برای ایجاد هماهنگی با دیگران حس می کنند تا اصل ابر ذهن تحقق یابد، در واقع میزان بالای ارتعاش های ذهنی است که به شور و اشتیاق معروف است.

این حقیقتی شناخته شده است که افراد در کارهایی بیشترین موفقیت را کسب می کنند که از انجامش لذت می برند. در واقع، آمادگی ذهنی برای انجام دادن آنها را دارند و خود را مجبور نمی بینند. استدلال موجود در این زمینه آن است که آنان بی درنگ برای انجام آن کار به شوق و ذوق می آیند و هیجان زده می شوند. شور و

اشتیاق همچنین مبنایی است برای بروز تخیل خلاقانه. وقتی ذهن در میزان و سرعتی بالا ارتعاش پیدا می کند، آمادگی پذیرش ارتعاشهای بالای منابع بیرونی و ذهن های مشابه دیگر را نیز دارد. از این رو، وضعیت مطلوب برای تخیل خلاقانه فراهم می شود. مشاهده شده است که شور و اشتیاق نقش مهمی در چهار اصل دیگر تشکیل دهنده ی اصول فلسفه ی موفقیت ایفا می کند که عبارتند از: ابر ذهن، تخیل، تفکر دقیق و شخصیت دوست داشتنی.

برای اینکه شور و اشتیاق مفید و ارزشمند باشد، باید مدیریت و در جهت اهداف مشخص هدایت شود. شور و اشتیاق هدایت نشده می تواند مخرب باشد؛ و به طور کلی چنین است. اعمال و رفتارهای «پسران بد» چیزی بیشتر یا کمتر از شور و هیجان مهار نشده نیست. انرژی هدر شده ی این شور و هیجان که در برخی مردان جوان از طریق بی بند و باری های جنسی بروز پیدا می کند – و تمایلات جنسی که از طریق برقراری روابط جنسی بروز نمی یابد - فقط درصورتی که مهار و هدایت شود یا تغییر ماهیت دهد، می تواند آنان را به موفقیت های بزرگ برساند.

فصل بعد کتاب در خصوص خویشتن داری، موضوع شور و اشتیاق را نیز در بر می گیرد. خویشتن داری نیز در تسلط بر شور و هیجان ضروری است.

موفقیت ۹۸

اصل هشتم : خویشتن داری

فقدان خویشتن داری بیش از دیگر قصور و کوتاهی های نژاد بشر، برای انسان غم و اندوه به بار آورده است. این موضوع در یک زمان یا زمانی دیگر خود را در زندگی هر فردی نشان میدهد.

هر انسان موفقی باید نوعی چرخ تعادل را در احساسات و هیجانات خویش داشته باشد. وقتی فردی مدیریت بر خود را از دست میدهد و عصبانی می شود، اتفاقی در مغز رخ میدهد که باید آن را بهتر درک کرد. وقتی فردی به شدت عصبانی و خشمگین می شود، به واسطه ی احساسات و هیجانات منفی برخی غدد خاص تحریک می شود و شروع به ترشح هورمونهای خود به داخل خون می کند. اگر این وضع به مدت طولانی ادامه یابد، هورمون های ترشح شده به کل بدن آسیب جدی می رساند و گاهی حتی به مرگ منجر می شود.

در چنین وضعیتی خون منعقد می شود. اگر در این حالت جریان خون سرتاسر بدن بررسی شود، وضعیت آن مشخص می شود. صورت شخص سرخ و سفید میشود. بی شک طبیعت این نظام را برای محافظت از نژاد بشر طی دوران بدوی و وحشیگری ایجاد کرده که در آن افراد خشمگین، و با یکدیگر سخت درگیر می شدند. در آن اوضاع، سیاه رگها باز می شد و افت خون رخ میداد.

دانشمندان طی آزمایش هایی دریافته اند که یک سگ وقتی آزار و اذیت می شود تا به عصبانیت برسد، با هر بازدمی مقداری سم خارج می کند که برای کشتن یک موش آزمایشگاهی کافی است.

اما دلایل دیگری نیز وجود دارد که چرا شخص باید خویشتن دار باشد و این ویژگی را در خود گسترش دهد. برای مثال، فردی که خویشتن دار نیست، شاید به سادگی تحت تسلط فردی قرار گیرد که خویشتن دار است و بر خود مدیریت دارد. چنین فردی ممکن است چیزی بگوید یا کاری انجام دهد که بعد شرمنده و پشیمان شود. موفقیت در زندگی تا حد زیادی با ارتباط توأم با هماهنگی با دیگر افراد مرتبط است، و این موضوع مستلزم خویشتن داری و مهار خویش است.

نویسنده ی اصول فلسفه ی موفقیت زمانی را صرف مشاهده ی تعداد زیادی از زنان کرد که در یک اداره جلوی میز شکایات تجمع کرده بودند. با نگریستن از دور، مشخص شد زن جوانی که به حرفهای آنان گوش میداد، در آرامش کامل و با لبخند نگاهشان می کرد. این در حالی بود که برخی از زنان بسیار بد زبانی و هتاکی می کردند. زن جوان آنان را یکی یکی به سوی بخش مورد نظرشان هدایت و راهنمایی می کرد. او آن کار را با چنان وقار و متانتی انجام میداد که باعث شد من نزدیکتر بروم تا بهتر در جریان قرار بگیرم. درست پشت سر زن جوان، زن جوان دیگری بود که او نیز به حرفهای مراجعه کنندگان گوش میداد و بعد یادداشتهایی بر می‌داشت و آنها را به زن جوان مسؤول میز شکایات میداد.

این یادداشت ها اصل موضوع و جان کلام هر زن شاکی، منهای سخنان تند و همراه با بد زبانی آنان را در بر می گرفت. چنین به نظر می آمد که زن جوان پشت میز شکایات به طور کامل ناشنوا است! او تمام شنیدنیها را از دستیارش ،که درست پشت سرش بود، به صورت یادداشت دریافت می کرد. مدیر آنجا گفت که این تنها روشی بود که او را قادر می ساخت به نحوی درست بر شکایات اشراف داشته باشد، زیرا اعصاب انسان به حد کافی قوی نیست که در تمام طول روز بدون عصبانی شدن، به بدزبانیها و هتاکیها گوش کند و کنترل خود را از دست ندهد.

فردی خشمگین از بی عقلی و جنون موقتی رنج می برد. از این رو، به سختی قادر به انجام گفت و گوهای مدبرانه با دیگران است. به همین علت، فردی که خویشتن دار نیست، قربانی راحت الحلقوم فردی است که چنین کنترلی دارد .

هیچ کس بدون اینکه ابتدا بر خودش کنترل پیدا کند، نمی تواند قدرتمند و مقتدر باشد.

همچنین، خویشتنداری «چرخ بالانس» برای فرد بسیار خوشبین است و شور و اشتیاقش نیاز به بررسی دارد، زیرا امکان تبدیل شدن او به فردی بسیار پر شور و هیجان وجود دارد.

اصل نهم : عادت به انجام کاری بیش از حق و حقوق خود

مردم به طور کلی تمایل دارند نسبت به آنچه دریافت می کنند، کار کمتری انجام دهند و خدمات کمتری عرضه کنند. اما بررسی دقیق این قبیل افراد نشان میدهد اگرچه آنان در قبال مزدی که دریافت می کنند خدمات کمتری ارائه می دهند ،در واقع هیچ چیز دیگری به دست نمی آورند.

دو علت عمده وجود دارد که چرا تمامی افراد موفق، باید این اصل را به صورت زیر تمرین کنند:

۱. همان طور که بازو ها یا اندامهای بدنتان با استفاده‌ی مکرر و زیاد ورزیده تر و نیرومندتر می شود، ذهنتان نیز از طریق به کارگیری قوی می شود. با عرضه ی بیشترین خدمات به دیگران، قومی ذهنی و استعدادهایتان به کار می افتد ودر نهایت نیرومند و پویا می شود.

۲. با انجام خدماتی بیش از دستمزدتان، به خود توجه‌ی خاص می کنید و مدتی نمی گذرد که پیشنهادهای شغلی بسیار خوبی دریافت می کنید که هم دستمزد کمتری را که گرفته اید جبران خواهد کرد و هم به شما اطمینان می دهد همواره کار خواهید داشت.

امرسون از بزرگترین فیلسوفان است و همواره چنین تذکر میداد: «کاری انجام دهید تا در خود احساس قدرت کنید و نیرومند شوید.» همین طور است. کار نیکو کردن از پر کردن است.

هرچه کار خود را بهتر انجام دهید، در انجامش ماهرتر و زبردست تر می شوید .

شما به مرور با عرضه ی خدمات بیشتر و بهتر نسبت به آنچه به عنوان دستمزد دریافت می کنید، از مزیت اصل افزایش میزان دریافتی، که در نهایت به صورت دستمزد بالاتر است، بهره مند خواهید شد.

این فقط یک تئوری نیست، بلکه به راستی کاربردی و مؤثر است. اما نباید همیشه انتظار داشته باشید که این اصل به سرعت عمل کند. شما ممکن است خدمات بیشتر و بهتری عرضه کنید و بعد از چند روز از دریافت مزدی برتر مأیوس شوید و دوباره به همان عادت معمول و قدیمی برگردید و فقط در مقابل پولی که دریافت می کنید، کار و خدمت عرضه کنید و بس. به این ترتیب ،نتایجی را که باید کسب نخواهید کرد. اما اگر این عادت پسندیده ی انجام خدمات بیش از دستمزد را بخشی از فلسفه ی ذهنی خود بسازید و باور داشته باشید، آن گاه نتایجی تصور ناپذیر را مشاهده خواهید کرد. بگذارید همه بدانند که شما این روش را انتخاب کرده اید و هرگز اتفاقی نیست. بگذارید بدانند که قصد و نیت شما این است که همیشه بیش از آنچه عایدتان می شود، از خود مایه می گذارید و انرژی صرف کارتان می کنید و فقط به نسبت مقدار دستمزد دریافتی، کار و خدمت انجام نمیدهید.

مشاهده خواهید کرد که یافتن افراد بسیار زیادی با چنین ذهنیت و باوری آسان نیست. در چنین اوقاتی، مقایسه کردن قانونی نیرومند است و برایتان سودمند خواهد بود. شما خود را با افرادی مقایسه می کنید که کارهایی مشابه شما انجام می دهند و از اینکه برتر و والاتر از آنان هستید، احساس خوشایند پیدا می کنید.

البته برخی افراد در چنین اوضاعی این طور استنباط می کنند که نباید در ازای خدمتی که عرضه می کنند، پول کمتری دریافت کنند. زیرا به عقیده ی آنان قدر زحماتشان دانسته و پی برده نخواهد شد و کسی کارشان را ارج نخواهد نهاد .

علاوه بر آن، این استدلال را مطرح می کنند که برای افرادی کار می کنند که خودخواه و پر توقع اند و این را وظیفه ی آنان خواهند انگاشت. چه عالی! هرچه کارفرمایی خود خواه تر باشد، بیشتر تمایل دارد فردی را به کار بگیرد که چنین ویژگی ای دارد و از لحاظ کیفی و کمی با دیگران تفاوت دارد. این خودخواهی بسیار، چنین کارفرمایی را وادار می کند که چنین خدماتی را به خوبی تشخیص دهد. اما اگر کارفرما قادر به درک این موضوع نیست و بصیرت کافی برای تجزیه و تحلیل خدمات کارگران خود ندارد، آن گاه به مرور و با گذشت زمان پی خواهد برد که کدام کارگران خدماتی شایان انجام میدهند که فراتر از میزان دستمزدشان است.

مطالعه و بررسی دقیق زندگی افراد موفق نشان داده است که فقط تمرین کردن این اصل به تنهایی باعث انواع جبرانهایی شده است که با آن، موفقیت به طور معمول ارزیابی و سنجیده می شود. اگر نویسنده ی این فلسفه مجبور بود یکی از این قوانین هفده گانه ی موفقیت را به عنوان مهم ترین آنها انتخاب کند ،بدون حتی یک لحظه تردید اصل عرضه ی خدمات بیشتر و بهتر را در قبال دستمزد و حقوق در نظر گرفته شده انتخاب می کرد.

موفقیت ۹۸

اصل دهم : شخصیت موفق

شخصیت خوشایند، دوست داشتنی و موفق شخصیتی است که دشمنی و خصومت نمی کند. شخصیت را نمی توان در یک یا چند کلمه تعریف کرد. زیرا شخصیت نشان دهنده ی مجموعه ای از تمامی خصایص و ویژگیهای خوب و بد یک فرد است. شخصیت شما به شخصیت هیچ فرد دیگری شبیه نیست .

شخصیت شما مجموعه ای است از خصوصیات، احساسات، هیجانات، مشخصات ظاهری و باطنی تان و نظایر آن که شما را از تمامی انسانهای روی کره ی زمین متمایز و مجزا می کند.

پوشش شما، بخش مهمی از شخصیتتان را شکل می دهد: نحوه ی پوشیدن لباس، هماهنگی رنگها، کیفیت لباسها و بسیاری از جزئیات دیگر، همه و همه ،نشان دهنده ی بخشی از شخصیت شماست. روان شناسان ادعا می کنند که میتوانند به طور دقیق هر فردی را از جنبه های مختلف تجزیه و تحلیل کنند.

حالت چهره ی شما، خطوط صورتتان، بخش مهمی از شخصیتتان را شکل می دهد. صدای شما لحن کلام، زیر و بم صدا، حجم صدا - و زبانی که به کار می گیرید، بخش های مهمی از شخصیت تان را تشکیل میدهد. زیرا به محض اینکه کلامی می گویید، مشخص می کند چه نوع فردی هستید و چه ویژگی هایی دارید.

نوع دست دادن شما با دیگران، بخش مهمی از شخصیتتان را نشان میدهد. اگر در هنگام دست دادن همچون یک ماهی مرده بی روح و بی تفاوت دست دهید ،شخصیتی از خود بروز میدهید که هیچ نشانی از سرزندگی و شادابی و هیجان در وجودش نیست.

شخصیت خوشایند و دوست داشتنی را به طور معمول در فردی می توان یافت که با آرامش و مهربانی صحبت می کند، از واژه هایی بهره می برد که طرف مقابل را آزرده خاطر نمی کند، لحن کلامش دلنشین و روح بخش است و لباس های مناسبی می پوشد که رنگ هایی هماهنگ با هم دارند. چنین فردی هرگز خودخواه و مغرور نیست، حتی برعکس با فروتنی و تواضع سعی می کند به دیگران کمک کند و در خدمت آنان باشد. او

دوست تمامی بشریت است، خواه فقیر و خواه غنی، صرف نظر از هر شغل، مذهب و تفکری که دارد. او از همنشینی با افراد مغرور، خودپسند و بدکردار اجتناب می ورزد و بیهوده وارد بحث های بی نتیجه و تکراری در موضوعات مذهبی یا سیاسی نمی شود و بر اعصابش مسلط است. او می داند که افراد معجونی از رفتارهای خوب و بد هستند. از این رو، با واقع بینی هم خوبیها و هم بدی های آنان را می بیند و خود فریبی نمی کند. اما در عین حال این درایت را دارد که خود را از افراد بی تعادل و بد دور کند و درگیر مشکلات اخلاقی و رفتاری آنان نشود.

او بر رفتار خود تسلط دارد. مدام تلاش نمی کند دیگران را سرزنش کند و رفتارشان را زیر سؤال ببرد. به خوبی می داند که افراد مسؤول اعمال خود هستند .او همواره لبخند بر لب دارد و با دیگران خوش برخورد است. او عاشق موسیقی است و با مهربانی و عطوفت با کودکان رفتار می کند. وقتی مشکلی برای کسی بروز می کند، تا حد ممکن در جهت برطرف شدن آن تلاش می کند و اگر نتواند، از همدلی و همدردی دریغ نمی ورزد. دیگران را بابت نامهربانی ها و قصورشان می بخشد. او سعی می کند همیشه مؤثر و مفید باشد. با مثبت اندیشی خود، دیگران را ترغیب می کند و به سوی کسب موفقیت های بیشتر و بزرگتر رهنمون می سازد. به دیگران حق میدهد آن طور که مایلند رفتار کنند.

شخصیتی خوشایند و دوست داشتنی، با یادگیری نحوه ی تعامل و ایجاد سازگاری مسالمت آمیز با دیگران، بدون اختلاف نظر و کشمکش کسب می شود. یکی از موفق ترین و معروف ترین افراد در امریکا زمانی گفت که شخصیتی دوست داشتنی و مطلوب را به مدرک دانشگاهی اش از هاروارد، که پنجاه سال پیش گرفته است، ترجیح می دهد. او عقیده داشت که انسان می تواند با شخصیتی دوست داشتنی به مراتب کارهای بیشتری نسبت به مدرک دانشگاهی ،بدون شخصیت، انجام دهد.

پیشرفت در داشتن شخصیت دوست داشتنی، به تمرین برای رسیدن به خویشتن داری نیاز دارد. زیرا وقایع و افراد بسیاری تلاش می کنند که صبوری و شخصیت خوب شما را از بین ببرند. اما این کار ارزش تمرین و تلاش را دارد. زیرا فردی که واجد شخصیتی دوست داشتنی است، در مقایسه با دیگران پایمردی و تحمل بسیار بیشتری دارد.

وقتی «آبراهام لینکلن» جوان بود، شنید که یک وکیل خبره و مجرب که گفته می شد سخنران بسیار متبحری نیز هست قرار است از موکلی دفاع کند که مرتکب قتل شده است. فاصله‌ی دادگاه تا خانه ی لینکلن حدود ۷۰ کیلومتر بود .

او تمام این فاصله را پیاده طی کرد تا به دفاع تأثیرگذار وکیل گوش کند. لینکلن پس از اینکه صحبت های او را در جلسه ی دادگاه شنید و در حالی که وکیل در حال بیرون رفتن از دادگاه بود، به سمت او رفت و با پیش بردن دست زبر و زمخت خود برای دست دادن با وکیل گفت: «من ۷۰ کیلومتر را پای پیاده به اینجا آمدم تا سخنان شما را بشنوم و اگر قرار بود دهها کیلومتر دیگر را نیز طی کنم، باز هم خودم را به اینجا می رساندم.» وکیل با شنیدن این حرف، بادی به غبغب انداخت، با بی تفاوتی و افاده لینکلن جوان را برانداز کرد، بینی خود را بالا کشید و بعد بدون اینکه چیزی بگوید با حالتی تکبر آمیز و پیروزمندانه از دادگاه خارج شد.

سال ها بعد، آن دو باز هم با یکدیگر ملاقات کردند. اما این بار در کاخ سفید ،جایی که وکیل خودخواه و مغرور برای درخواست عفو و دادن عرض حال مردی که محکوم به مرگ شده بود، نزد رییس جمهور آمریکا آمده بود. لینکلن صبورانه به تمام صحبتهای وکیل گوش داد و پس از اتمام حرف های او گفت: «از سالها پیش که شما را در حال دفاع از مردی دیدم، هیچ تغییری در فصاحت و سحر کلامتان ایجاد نشده است. فقط اینک نوع کلامتان بسیار مؤدبانه تر و محترمانه تر شده است. شاید هم من آن روز راجع به شما درست قضاوت نکردم، که از این بابت عذرخواهی می کنم. در هر حال، من با پیشنهاد عفو موکل شما موافقت می کنم».

وکیل با شنیدن این حرف سرخ و سفید شد و با لکنت از لینکلن عذرخواهی کرد .او با نداشتن شخصیتی خوشایند و مطلوب در نخستین دیدارش با لینکلن، ممکن بود باعث شود در دومین دیدارش سرنوشت دیگری در انتظار او و موکلش باشد و برایش گران تمام شود، فقط شانس آورد که با مردی نوع دوست و خیرخواه همچون لینکلن مواجه بود.

به درستی گفته شده است که ادب و تواضع نشان دهنده ی ارزشمندترین مشخصه ای است که برای نژاد بشر در نظر گرفته می شود. ادب و متانت هیچ خرج یا هزینه ای ندارد، اما باعث میشود که چیزهای بسیار ارزشمندی به دست آوریم.

مرد جوانی که دوست نویسنده‌ی این فلسفه بود، به عنوان متصدی جایگاه و سرویس دهنده در یکی از جایگاه های عرضه ی سوخت، متعلق به یک شرکت نفتی بزرگ، استخدام شد. روزی اتومبیلی گران قیمت وارد این جایگاه شد.

متصدی جایگاه از راننده که در حال پایین آمدن از اتومبیلش بود، پرسید که چه نوع سوختی برایش بزند. در لحظاتی که متصدی مشغول پر کردن باک بود، مرد متمول با دوست جوان من به گفت و گو پرداخت. از او پرسید: «آیا شغلت را دوست داری؟»

مرد جوان پاسخ داد: «از کار در جهنم بهتر است. من به همان اندازه شغلم را دوست دارم که یک سگ، گربه ای نر را».

مرد غریبه پرسید: «خب، اگر شغلت را دوست نداری، پس چرا اینجا کار می کنی؟»

او بلافاصله پاسخ داد: «چون منتظرم که کار بهتری پیدا کنم و بعد از اینجا بروم».

مرد پرسید: «به نظرت چه مدت طول می کشد که کار بهتری پیدا کنی؟»

مرد جوان پاسخ داد: «من چه میدانم. فقط امیدوارم که خیلی زود از اینجا خلاص شوم. زیرا در اینجا هیچ فرصت و موقعیتی برای پیشرفت شخص با استعدادی همچون من وجود ندارد. من دیپلم دارم و می توانم موقعیت های بهتری هم بهدست آورم».

مرد غریبه پرسید: «اگر به تو کار و موقعیت شغلی بهتری پیشنهاد کنم، آیا از امروز راضی تر خواهی شد؟»

مرد جوان پاسخ داد: «نمی دانم. نمی توانم به طور قطعی جواب دهم».

مرد غریبه گفت: «اجازه بده به تو بگویم که موقعیت ها و اوضاع بهتر به طور معمول برای افرادی پیش می آید که خود را برای آنها آماده کرده باشند. اما من فکر نمی کنم که تو برای چنین موقعیتی مهیا باشی؛ حداقل تا وقتی این طرز فکر و چارچوب ذهنی را داشته باشی که این طور به نظر می رسد. شاید در همین جایگاهی که در حال حاضر هستی، فرصت های خوبی وجود داشته باشد. اجازه بده کتابی را به تو توصیه کنم...» و بعد کتابی انگیزشی را به او پیشنهاد کرد و گفت: «این کتاب امسال فروش بسیار خوبی داشته است و در کار و زندگی ات بسیار مفید خواهد بود».

سپس مرد غریبه سوار اتومبیلش شد و حرکت کرد. در واقع، او مالک و رییس همان شرکت نفتی بود و مرد جوان بی آنکه بداند، با کارفرمای خود صحبت می کرد. او با هر کلمه و جمله ای که به زبان می آورد، در واقع شانس و فرصت خود را از دست میداد.

کمی بعد، مسؤولیت همان جایگاه سوخت به مرد جوان دیگری سپرده شد و چیزی نگذشت که به یکی از جایگاههای سوخت سودآور تبدیل شد. وضعیت آن جایگاه با گذشته تغییری اساسی نکرده بود، به جز اینکه مدیر جدیدی آن را بهدست گرفته بود. قیمتها و هر چیز دیگری همه یکسان بودند، فقط شخصیت مردی تغییر یافته بود که عهده دار مسؤولیتهای آن شده بود و با مراجعان مواجه میشد.

در اصل، تمامی موفقیت های زندگی با شخصیت افراد مرتبط است. خلق و خوی بد و زننده می تواند فرصت بهترین چیزها را از بین ببرد، و چنین خلق و خوهایی به طور حتم بسیاری از چیزها را خراب می کند و به هم می ریزد.

هنرپیشه ای خوب بودن بخشی از شخصیت

زندگی عرصه و صحنه ی نمایشی عظیم است و ما همه بازیگران آن هستیم .در این میان، هرکس که مهارت و استعداد بیشتری در بازی زندگی داشته باشد ،اهمیت بیشتری نیز دارد. آن که قواعد و اصول این بازی خاص را بلد باشد یا بیاموزد، می تواند به موفقیت های بهتر و بیشتری نیز دست یابد. افراد موفق بهطور کلی اصول بازی زندگی را خوب بلدند و اجرا می کنند. آنان به تمرین عادت خوب بازی کردن و ایفای نقش خود می پردازند. اجازه دهید به مقایسه ی برخی چهره های تاریخی مشهور در زمینه های مختلف در موضوع قابلیت و استعدادشان به عنوان بازیگران عرصه ی زندگی بپردازیم. اسامی زیر زمانی از موفقیت هایی چشمگیر در کار خود برخوردار بودند، زیرا نبوغ و استعدادشان به واسطه‌ی مهارت آنان در هنرپیشگی و بازیگری بسیار پررنگ تر میشد:

تئودور روزولت ، هنری فورد ، توماس ادیسون ، بیلی ساندی ، ویلیام رندولف ، هرست جورج ، برنارد شاو

در زیر نام برخی مردان مشهور آمده است که به واسطه ی قابلیت ها و استعدادهای درخشان خود به شهرت رسیده اند، اما در مقایسه با فهرست قبلی از هنر بازیگری و هنرپیشگی کمتر برخوردار بوده اند:

وودرو ویلسون ، کالوین کولریج ، هربرت هوور ، آبراهام لینکلن

وجود نام لینکلن در اینجا ثابت می کند که ویژگی های عالی و تمام عیار دیگراو باعث شد که وی به رغم نداشتن مهارت و استعداد ذاتی در هنرپیشگی، در این فهرست جای بگیرد.

یک هنرپیشه و بازیگر خوب در عرصه ی زندگی کسی است که درک می کند چگونه با مسائل مختلف زندگی و مردم مواجه شود. موفقیت اتفاقی یا برحسب شانس نیست، بلکه حاصل برنامه ریزی دقیق و قابلیت بازی کردن درست با دیگر بازیگران صحنه ی زندگی است.

کاستی و نقص در این خصوص باعث می شود که فرد شخصیتی هنرمندانه برای بازی در عرصه ی زندگی نداشته باشد و هنرپیشه ی خوبی به حساب نیاید. اما آیا چنین فردی به علت اینکه طبیعت چنین موهبتی را از او دریغ کرده است و چنین شخصیتی ندارد، به شکست در تمامی عرصه های زندگی محکوم است؟ به طور حتم نه! اینجاست که اصل ابر ذهن به نجات و یاری شخص میآید: افرادی که فاقد شخصیت خوشایند و دوست داشتنی هستند، ممکن است در تعامل با افرادی دارای چنین شخصیتی قرار بگیرند و این نقص را برطرف کنند .جی. پی. مورگان، کارشناس امور مالی و سرمایه دار، رفتاری ستیزه جویانه در قبال دیگران داشت و همین رفتار مانع میشد که او دوست داشتنی و محبوب شود. اما او با افرادی نیز در ارتباط بود که تمام آنچه را در این خصوص نداشت ،برایش فراهم می کردند.

هنری فورد از موهبت طبیعت برای داشتن قابلیت هنرپیشگی و مهارت در بازیگری در عرصه ی زندگی بی بهره بود و چنین شخصیتی نداشت. اما او که به خوبی می دانست چطور از اصل ابر ذهن استفاده کند، با افرادی معاشرت و همنشینی کرد که چنین قابلیت و مهارتی داشتند. به این ترتیب، پلی به روی این کمبود زد و آن را جبران کرد.

ضروری ترین ویژگی های یک هنرپیشه و بازیگر خوب در عرصه ی زندگی چیست؟ اول، قابلیت حدس زدن تخیلات افراد، آنچه مورد علاقه شان است و فعالیتهایی که در انجامشان کنجکاوی و توجه نشان میدهند؛ دوم، حس زیاد قدردانی از ارزشها از طریق تبلیغ کردن آنها و سوم، هوشیاری و زیرکی در اینکه از علایق، تعصبات و موارد ناخوشایند افراد به صورت روانشناختی و درست بهره ببرد. چنین فردی باید بتواند افراد را به فعالیتهای خود علاقه مند و کنجکاو نگهدارد و تخیل آنان را برانگیزد.

خلاصه ای از عوامل تشکیل دهنده ی یک شخصی ت دوست داشتنی و مطلوب در زیر شرح مختصری از عوامل عمده ای می آید که مبنای شخصیت دوست داشتنی قرار می گیرند:

۱. روش دست دادن
۲. نوع پوشش و ژست یا حالت بدن
۳. لحن کلام، زیر و بم صدا، آهنگ و طنین صدا
۴. ادراک
۵. جدیت در دنبال کردن هدف
۶. انتخاب واژه ها و متناسب بودن آنها در کلام
۷. وقار و متانت
۸. فروتنی
۹. حالت چهره
۱۰. افکار غالب (زیرا آن افکار در ذهن دیگران ثبت و ضبط میشود).
۱۱. شور و اشتیاق
۱۲. صداقت (در افکار، اخلاق ،گفتار و رفتار)
۱۳. گیرایی و کشش (میزان بالای ارتعاش به علت داشتن افکاری روشن وهدفی مشخص)

به تجزیه و تحلیل خود بپردازید و در هر یک از سیزده عامل مربوط به شخصیت مطلوب و دوست داشتنی، به خود نمره بدهید. بررسی دقیق آنها می تواند به شما کمک کند تا اشتباهی را برطرف کنید که موفق شدن را غیر ممکن می سازد.

همچنین، می توانید به تجزیه و تحلیل نزدیکان و اطرافیان خود بپردازید. چنین عادتی به شما کمک می کند که دلایل موفقیت یا شکست خود و دیگران را بررسی کنید و در یابید.

اصل یازدهم : تفکر دقیق

کسب هنر تفکر دقیق کار دشواری نیست، هرچند که برای این کار باید از قواعد معین و مشخصی تبعیت کرد. هر شخصی برای داشتن تفکر دقیق، باید حداقل از دو اصل زیر تبعیت کند:

تفکر دقیق به مجزا کردن حقایق از اطلاعات صرف نیاز دارد.

حقایق وقتی ثابت و مشخص باشد، باید در دو گروه مجزا قرار گیرد: مهم و غیر مهم یا غیر مرتبط.

به طور طبیعی این پرسش مطرح می شود: «حقیقت مهم چیست؟» و پاسخ این است: «یک حقیقت مهم، هر حقیقتی است که برای کسب قصد یا هدف اصلی مشخص ضروری است، یا حقیقتی است که شاید در ارتباط با کارهای روزانه ی شخص مفید یا ضروری باشد. تمامی حقایق دیگر، هرچند شاید مفید یا جالب باشند، در مقایسه غیر مهم در نظر گرفته می شوند.

هیچ کس حق ندارد بدون استدلال کردن بر مبنای تمامی حقایق موجود مرتبط با موضوع، فقط اندیشه و عقیده ای را مطرح کند. اما به رغم این حقیقت، به طور تقریبی هر فردی در هر موضوع نظر و عقیده ای دارد، خواه با آن موضوع آشنا نباشد و خواه حقایقی مرتبط با آن داشته باشد.

نظرها و قضاوت های سطحی و شتابزده هیچوقت ارزشی ندارند و فقط حدس و گمان های غیر دقیقند. هر فردی باید با استفاده از حقایق کاربردی به متفکری دقیق تبدیل شود.

پیش از تصمیم گیری در خصوص هر موضوعی، باید اطلاعات کافی و دقیق در اختیار داشت و با استدلال و منطق تصمیم گرفت.

وقتی میشنوید که فردی موضوعی را تعمیم میدهد و برای مثال می گوید که من در خصوص آن موضوع چنین شنیده ام و چنان، یا روی کاغذ باید چنین و چنان باشد، آن گاه شاید آن فرد را در سطح فکری پایینی در نظر بگیرید و او را متفکری دقیق ندانید. در این صورت، دیگر روی افکار، عقاید، حدس و گمان ها و اظهاراتش حساب باز نمی کنید و آنها را نمی پذیرید. روی حرفهایی تأکید نکنید که بر استدلال و حقایق منطقی مبتنی نیست. اغلب به تلاش چشمگیری برای پی بردن به حقایق موجود در آن موضوع نیاز هست. شاید به همین علت است که برخی افراد خود را به دردسر می اندازند و وقت می گذارند تا به جمع آوری حقایقی در خصوص نظرات و عقایدشان بپردازند و مستدل حرف بزنند. شاید شما با هدف یادگیری اینکه چگونه موفق تر شوید، این فلسفه را مطالعه می کنید. اگر چنین است، پس باید فکر کنید که به صرف زمان برای جمع آوری حقایق به عنوان مبنایی برای تفکر دقیق نیاز دارید. این کار مستلزم تلاش بسیار است. اما باید به خاطر داشت موفقیت را نمی توان از درخت چید. موفقیت به پشتکار، جدیت، تلاش، فداکاری ،تصمیم دقیق و به موقع، و شخصیت مقتدر و نیرومند نیاز دارد.

هر چیزی بهایی دارد و هیچ چیزی را نمی توان بدون پرداخت بهای آن به دست آورد؛ یا اگر چیز با ارزشی به دست آید، نمی توان برای طولانی مدت آن را حفظ کرد. بهای تفکر دقیق، تلاش لازم برای جمع آوری و سازماندهی حقایقی است که باید تفکر را بر آن بنا نهاد.

روزی، مدیر یک جایگاه سوخت از متصدی جدید خود پرسید: «هر روز چه تعداد خودرو از جلوی این جایگاه عبور می کند؟ و چه روزهایی ترافیک این خیابان بسیار سنگین است؟» مرد جوان پاسخ داد: «به نظرم»...

مدیر حرف او را قطع کرد و گفت: «نظر تو اهمیتی ندارد. آنچه من از تو پرسیدم ،به پاسخی مبتنی بر حقایق نیاز دارد. وقتی حقایقی دقیق کسب شدنی است، نظر و حدس هیچ ارزشی ندارد».

آن گاه مرد جوان با ماشین حساب جیبی اش شروع به شمارش خودروهایی کرد که هر روز از جلوی جایگاه عبور می کردند. او حتی یک گام هم جلوتر رفت و تعداد خودروهایی را نیز یادداشت کرد که برای دریافت روغن یا بنزین توقف می کردند. او این کار را دو هفته (از جمله روزهای تعطیل ادامه داد. او حتی فراتر از مسؤولیت هایش خدماتی نیز عرضه کرد که باعث شد تعداد خودروهای ورودی به جایگاه افزایش یابد. در واقع پرسشی که مدیرش مطرح کرده بود، او را به تفکر وا داشت و مصمم شد که میزان سود و درآمد را بالا ببرد.

اکنون آن متصدی جوان، مالک یکی از جایگاههای سوخت و به نسبت ثروتمند است. او باید موقعیت امروز خود را مدیون قابلیت تفکر دقیق و هوشمندانه اش بداند که سبب شد به چنین جایگاهی دست یابد و با یاری گرفتن از حقایق علمی و مستندات دقیق و نه حدس و گمان صرف، به فردی موفق تبدیل شود.

اصل دوازدهم : تمرکز

فرد همه فن حریف به ندرت کار چندان زیادی انجام میدهد. زندگی چنان پیچیده است و روش های بسیار زیادی در تحلیل رفتن و از بین بردن انرژی فرد وجود دارد که عادت تلاش متمرکز باید از سوی تمامی افرادی که می خواهند به موفقیت برسند، شکل گیرد و تداوم یابد.

قدرت بر انرژی یا تلاش سازماندهی شده و متمرکز مبتنی است. بدون عادت متمرکز کردن تمامی استعدادها و توانمندیها روی یک موضوع در یک زمان ،انرژی را نمی توان متمرکز و سازماندهی کرد. از یک ذره بین معمولی می توان برای متمرکز کردن پرتوهای خورشید استفاده کرد تا از آن طریق، روی نقطه ای تمرکز یابند و طی چند لحظه قسمتی از آن را بسوزانند.

همان اشعه ها تا وقتی روی یک نقطه متمرکز نشوند، حتی قادر به گرم کردن آن صفحه هم نخواهند بود. ذهن انسان نیز چیزی شبیه ذره بین است. زیرا واسطه ای است که از طریق آن تمامی قوای ذهنی مغز می تواند روی موضوعی متمرکز شود و به نحوی مؤثر و هماهنگ عمل کند، درست همان طور که اشعه های خورشید با کمک ذره بین روی نقطه ای متمرکز می شوند.

شایان توجه است که تمامی افراد بسیار موفق در عرصه های مختلف زندگی ،بخش عمده ای از افکار و تلاش های خود را روی برخی اهداف و مقاصد خاص متمرکز می کنند. گواه ما افرادی هستند که موفقیت خود را مرهون و مدیون تمرین و کسب عادت تمرکز میدانند:

وولورث روی ایدهای مشخص و واحد تمرکز کرد و توانست در عرصه ی خرده فروشی فردی خلاق و مؤثر شود و فروشگاههای زیادی ایجاد کند.

هنری فورد تمامی انرژی و فکرش را روی هدفی واحد متمرکز کرد که همانا ساخت خودرویی ارزان و در عین حال کاربردی بود. این ایده باعث شد که او به یکی از مردان ثروتمند و با نفوذ تاریخ تبدیل شود.

مارشال فیلد تلاشهای خود را روی ساخت بزرگترین فروشگاه جهان متمرکز کرد و از آن طریق موفق به کسب ده میلیون دلار شد که در آن زمان، رقمی باورنکردنی بود.

ون هیوسن طی سالها تلاش تمرکزش را معطوف تولید یقه‌ی نرم کرد، آن هم در زمانی که مردم فکر می کردند هیچگاه از شر یقه های سفت و محکم خلاصی نمی یابند. ایدهی او در زمان کوتاهی ثروتمندش کرد و باعث شد که نامش برای همیشه ماندگار و همراه محصولش باقی بماند.

ریگلی تلاش های خود را روی تولید و فروش بسته های معمولی آدامس متمرکز کرد و از این طریق میلیونها دلار به دست آورد و به علت تلاش و خلاقیتش جایگاهی ماندگار در تاریخ پیدا کرد.

ادیسون ذهن خود را روی ابداعات مفیدی همچون لامپ الکتریکی، گرامافون، تصاویر متحرک و نظایر آن متمرکز کرد تا اینکه سرانجام همه ی آنها محقق شدند و جایگاه رفیع و ماندگار را برایش رقم زدند.

بسمر افکار خود را بر روشی بهتر برای تولید فولاد متمرکز کرد. روند کارش به خوبی نشان میدهد که تلاش هایش تاریخ ساز شد.

جورج ایستمن توان و انرژی اش را به طور کامل روی پیشرفت و بهبود صنعت عکاسی متمرکز و معطوف کرد و همین یک ایده باعث شد که مولتی میلیونر شود.

اندرو کارنگی، که کودکی مهاجر بود، صنعت فولاد عظیمی ابداع کرد و ذهن خود را روی این هدف متمرکز نمود و دهها میلیون دلار به دست آورد.

جیمز هیل ضمن کار به عنوان تلگرافچی با حقوق ماهیانه چهل دلار، افکار خود را بر رؤیای یک خط آهن بین قاره ای عظیم متمرکز کرد و همواره به ایجاد آن می اندیشید تا اینکه رؤیای دیرینه اش تحقق یافت و به حقیقتی باشکوه تبدیل شد و او را به یکی از ثروتمندان زمان خود تبدیل کرد.

سیروس کرتیس تلاشهای خود را روی ایده‌ی تولید بهترین و محبوب ترین مجله‌ی کره ی زمین متمرکز کرد و حاصل آن مجله‌ی عالی «ساتردی ایونینگ پست»۱۵ بود. او نه تنها مجلهای عالی و باشکوه ایجاد کرد، بلکه تمرکزش روی این ایده میلیونها دلار برایش به ارمغان آورد.

اورویل رایت روی یک هدف متمرکز شد: غلبه بر هوا با ساخت ماشینی سنگین تر از هوا، و به رغم تمامی مشکلات و حیرتها آن را به انجام رساند.

مارکونی ذهن خود را بر یک فکر متمرکز کرد - ارسال پیام ها به صورت بی سیم و سرانجام این کار را تحقق بخشید.

در واقع می توان گفت که انسان قادر است هر آنچه را متصور می شود، ایجاد کند مشروط بر آنکه مصمم و با پشتکار و تلاش بسیار و نه به صورت مقطعی بر آن تمرکز کند. وقتی ذهن انسان بر چیزی متمرکز شود، قدرتی عظیم و نامحدود پیدا می کند و هر ناممکنی برایش ممکن می شود.

وودرو ویلسون بیست و پنج سال پیش از آنکه بر صندلی ریاست جمهوری در کاخ سفید تکیه بزند، مصمم شد که رییس جمهور ایالات متحده امریکا شود. او همواره ذهن خود را بر این هدف متمرکز کرد تا سرانجام آن را تحقق بخشید.

اینگرسول روی تولید نوعی ساعت کاربردی و خوب متمرکز شد که می توانست آن را به قیمت یک دلار بفروشد. ایده‌ی او همراه با تلاش های تمرکز یافته اش، سرانجام باعث شد که مولتی میلیونر شود.

ای. ام. استاتلر ذهن خود را روی ساخت هتل هایی متمرکز کرد که خدماتی همچون خانه های شخصی عرضه می کرد. این ایده و کارش سبب شد که او یکی از پیشگامان هتلداری در جهان شود و به ثروتی هنگفت دست یابد.

راکفلر تلاش هایش را روی پالایش و پخش روغن متمرکز کرد و آن تلاش ها، دهها میلیون دلار برایش به ارمغان آورد.

راسل کونول یک عمر تلاش کرد تا بتواند سخنرانی مشهور و موفق شود.
سرانجام یکی از سخنرانی های معروف او با عنوان «سرزمین الماس ها» ۱۶ بیش از شش میلیون دلار در آن زمان که بیش از چند پنی بابت سخنرانی نمی گرفتند، نصیبش کرد. او خدمتی به مردم عرضه کرد که حد و اندازه اش را هیچ گاه نمی توان با مادیات صرف مقایسه و برآورد کرد.

لینکلن ذهن خود را روی آزادی برای بشریت متمرکز ساخت و ثابت کرد که این وظیفه را فقط برای خودش انجام نمیدهد.

ژیلت ذهنش را روی تولید تیغ اصلاح صورت ایمن متمرکز کرد؛ آن ایده باعث شد که او مولتی میلیونر شود و نامش همیشه با چنین محصولاتی همراه و مرتبط بماند.

ویلیام راندولف هرست روی روزنامه ها تمرکز کرد و به سلطان این حوزه تبدیل شد.

هلن کلر ناشنوا، لال و کور به دنیا آمد، اما از طریق تمرکز یاد گرفت که بشنود و صحبت کند. او الهام بخش جهانیان شد، آنان را به تحسین وا داشت و امیدوار نگه داشت.

این ماجرا همچنان ادامه دارد و زنجیره وار و مستمر دنبال می شود که نشان میدهد تلاش های متمرکز سرانجام نتیجه میدهد و ثمر بخش است. پی ببرید که آرزو دارید چه کاری انجام دهید، هدفی اصلی و مشخص را در نظر بگیرید ،سپس تمام توان و انرژی خود را در راستای نیل به آن هدف متمرکز کنید تا در نهایت به اوج قله ی موفقیت برسید.

در فصل بعدی، به تجزیه و تحلیل اصل همکاری خواهیم پرداخت، ارتباطی نزدیک بین اصول طرح شده و اصولی که مرتبط با اصل تمرکز است.

هر جا که گروهی از افراد با هم متحد میشوند و در سایه ی همکاری، هماهنگی و سازماندهی برای رسیدن به هدفی مشخص تلاش می کنند، مشاهده میشود که در حال استفاده از اصل تمرکز هستند. اگر اتحاد آنان چنین ویژگی هایی نداشته باشد، فاقد قدرت واقعی خواهد بود و به نتیجه ای منجر نخواهد شد.

قطرات باران که از آسمان می بارند، نشان دهنده ی شکلی بسیار قدرتمند از انرژی هستند. اما این انرژی تا وقتی قطرات باران در یک رود یا پشت یک سد قرار نگیرند و به روشی سازماندهی شده و هدفمند استفاده نشوند، یا تا هنگامی که به شکلی دیگر از انرژی همچون بخار تبدیل نشوند، قدرت واقعی نخواهند داشت.

قدرت در هر جا، صرفنظر از شکلی که یافت می شود، از طریق انرژی تمرکز یافته بسط و گسترش می یابد. مشغول هر کاری که هستید، آن را با تمام دقت، توجه و تمرکز انجام دهید. تمام روح و قلب خود را روی آن کار و هدف مشخص ،معطوف و متمرکز کنید تا موفق شوید.

اصل سیزدهم : همکاری

ما در دوره ای زندگی می کنیم که بیش از هر زمان دیگر لزوم همکاری در آن حس می شود .موفقیت های برجسته و چشمگیر در امور تجاری، صنعتی، مالی ،حمل و نقل و سیاسی به طور کل بر اصل تلاش مشترک مبتنی است. به ندرت هفتهای بدون کارهای شراکتی و جمعی سپری می شود. این امور بر مبنای همکاری و همیاری صورت می گیرد. همکاری، هماهنگی و روحیه ی تعاون به وجود می آورد و انرژی های مختلف - خواه انسانی و خواه مکانیکی - را در مسیر هدفی مشترک با هم تلفیق می کند تا بدون اختلاف و اشکال، به صورتی متحد با هم عمل کنند.

مارشال فوش از قهرمانان جنگ جهانی اول بود. آن طور که تاریخ نگاران نوشته اند، مرحله ی بحرانی جنگ زمانی بود که تمامی ارتش های متفقین طی تلاشی هماهنگ و با همکاری یکدیگر کاری کردند که هیچ رهبری نمی توانست مقاومت کند.

برای موفق شدن در هر مسئولیتی، باید با دیگران همکاری دوستانه داشت. تیم فوتبال پیروز و برنده، تیمی است که هنر همکاری و همیاری را به خوبی از مربی اش آموخته است و در زمین به کار می بندد. روحیه ی کار گروهی باید در هر کاری غالب شود. در غیر این صورت، آن کار به مقصد نخواهد رسید.

شما مشاهده خواهید کرد که برخی از قوانین قبلی این کتاب را باید پیش از ایجاد هماهنگی و همکاری کامل با دیگران، به صورت یک عادت تمرین کرد. برای مثال، تا شما بر اصل شخصیت مطلوب و دوست داشتنی، شخصیت موفق ،مسلط نشوید و آن را به کار نگیرید، دیگران نیز با شما همکاری نخواهند کرد .

شما همچنین توجه خواهید کرد که شور و اشتیاق، خویشتن داری و عادت به انجام کاری بیش از مزد در نظر گرفته شده را باید بتوانید پیش از رسیدن به همکاری و هماهنگی کامل با آنان، تمرین کنید.

این قوانین وجوه مشترکی با یکدیگر دارند و همدیگر را همپوشانی می کنند .

تمامی آنها را باید در اصل همکاری ادغام کرد، که به معنای آن است که برای ایجاد همکاری و هماهنگی با دیگران فرد باید عادت تمرین کردن قوانین مذکور را شکل دهد. هیچ کس تمایل ندارد با فردی همکاری کند که شخصیتی تهاجمی و عصبی دارد. هیچ کس مایل نیست با فردی همکاری کند که پرشور و پرانرژی یا خویشتن دار نیست. قدرت در تلاش هماهنگ و سازماندهی شده ریشه دارد!

دهها سرباز آموزش دیده و مجرب که طی تلاشی بسیار هماهنگ با یکدیگر همکاری می کنند، می توانند بر صدها غیرنظامی فاقد سازماندهی و رهبری تسلط و غلبه یابند.

آموزش در تمامی اشکال خود، چیزی به جز دانش سازماندهی شده، یا آن طور که برخی می گویند حقایق هماهنگ شده نیست! اندرو کارنگی تحصیلات بسیار کمی داشت، اما به خوبی آموزش دیده بود. او عادت سازماندهی دانش و شکلدهی آن در یک هدف اصلی مشخص را در خود ایجاد کرد. او از اصل همکاری نیز به خوبی بهره برد و در نتیجه ی آن، به یک مولتی میلیونر تبدیل شد. علاوه بر آن، مردانی دیگر را نیز به میلیونرها و افراد موفق تبدیل کرد که در به کارگیری اصل همکاری با او متحد شدند.

آندرو کارنگی به نویسنده ی اصول فلسفه ی موفقیت، ایده ای داد که بر اساس آن کل این فلسفه بنا شد و شکل گرفت. این رخداد ارزش شرح و توصیف را دارد و شامل اصل کشف شده و جدیدی است که مبنای واقعی تمامی همکاری های مؤثر را شکل می دهد.

نویسنده ی این کتاب برای مصاحبه نزد کارنگی رفت تا با او در خصوص شغل صنعتی اش گفت و گو کند.

نخستین پرسش این بود:

«آقای کارنگی، موفقیت بسیار زیاد خود را ناشی از چه چیزی می دانید؟»

کارنگی پاسخ داد: «شما از من پرسشی بسیار مهم و اساسی کرده اید. پیش از پاسخ به شما، مایلم که واژه ی «موفقیت» را تعریف کنم. از نظر شما، موفقیت چیست؟»

قبل از اینکه نویسنده لب باز کند و پاسخی بدهد، کارنگی پیش بینی کرد که چه پاسخی می دهد. از این رو گفت: «فکر می کنم منظور شما از موفقیت پول باشد، این طور نیست؟»

نویسنده گفت: «بله، به نظر می رسد که معیار موفقیت در بیشتر اوقات پول است و بس».

کارنگی گفت: «بله. اگر شما فقط مایلید بدانید که من چگونه پولدار شدم البته اگر آن را موفقیت میدانید - من به راحتی می توانم به سؤال شما جواب دهم .
برای شروع ،اجازه دهید به شما بگویم که ما اینجا در این کارخانه فولاد، یک ابر ذهن داریم. ابر ذهن فقط ذهن یک شخص نیست، بلکه مجموع قابلیت ها، دانش و تجربه ی افرادی است که ذهن هایشان را با هم هماهنگ و منسجم کرده اند تا مثل یک ذهن واحد عمل کند. چنین افرادی بخش های مختلف این تجارت را مدیریت و اداره می کنند. برخی از آنها سال ها با من در تعامل بوده اند، در حالی که بعضی دیگر سابقه‌ی آشنایی خیلی زیادی با من نداشته اند».
کارنگی ادامه داد: «شاید وقتی بدانید که من بارها و بارها تلاش کرده بودم تا افرادی را پیدا کنم که شخصیتشان چنان باشد که بتوانند علایق خود را تابع منافع تجاری ما کنند، متعجب شوید. ما به پرسنلی نیاز داشتیم که روحیه ی همکاری با دیگر پرسنل و اعضا را داشته باشند و فقط به فکر جایگاه خود و منافع شخصی شان نباشند. در کار گروهی، هماهنگ کردن خود با دیگران نکته ی مهمی است و حس همکاری را تقویت می کند. مشکل بزرگی که من همواره با آن مواجه بوده ام، و همیشه نیز مواجه خواهم بود، مشکل در ایجاد هماهنگی و همکاری است. زیرا بدون آن ابر ذهن به وجود نمی آید».

اظهارات کارنگی، نویسنده را بر آن داشت که بیش از بیست سال به تحقیق و تفحص بپردازد. حاصل آن پی بردن به این موضوع بود که اصل ابر ذهن همچنین راز و رمز موفقیت بیشتر پیشگامان موفق از این نوع است که در رأس صنایع بزرگ ما، مؤسسات مالی، خطوط راه آهن، بانکها، ادارات، سازمانها و نظایر آن قرار دارند.

شاید جهان علمی هنوز این موضوع را تأیید نکند و بر آن صحه نگذارد، اما این یک واقعیت است که هر موقع دو یا بیش از دو ذهن در سایه ی همکاری و هماهنگی در جهت رسیدن به هدفی مشترک و واحد متحد میشوند، قدرتی نامرئی به وجود می آید که انرژی بسیار بیشتری به آن کار می بخشد و رسیدن به هدف را آسان تر می کند. شاید شما این موضوع را به روش خود، با تماشای واکنش ذهنتان در مواقعی که در حضور افرادی هستید که در کنارشان احساس راحتی و آرامش می کنید و روابطی دوستانه و صمیمانه با آنان دارید، امتحان کرده باشید. این واکنش را با آنچه وقتی در حضور افرادی هستید که از معاشرت با آنان لذت نمی برید و دوستشان ندارید، مقایسه کنید. ارتباط دوستانه انرژی خاص و معجزه آسایی به فرد می بخشد که در موقعیتهای دیگر تجربه نمی کند؛ هرچند که شاید خودش هم علت آن را نداند و برایش معمایی باشد.

و این حقیقت عظیم و عجیب، سنگ بنای اصل همکاری است.

ارتشی که وادار به جنگیدن می شود، زیرا سربازان می ترسند که اگر نجنگند فرماندهان با رهبرانشان آنان را خواهند کشت، شاید ارتشی بسیار مؤثر باشد .چنین ارتشی هیچگاه شهامت و شجاعت ارتشی را ندارد که بنا به خواست و میل باطنی خود وارد صحنه ی مبارزه می شود و برای کسب پیروزی مصمم است ،چرا که باور و اعتقادش این است که باید برنده و پیروز شود و به پیروزی خویش ایمان دارد. در شروع جنگ جهانی اول، نیروهای آلمانی به هر چیزی که پیشرو داشتند، هجوم می بردند و می تاختند. در آن هنگام، سربازان آلمانی بسیار با روحیه بودند و حین جنگ آواز سر می دادند. فرماندهان فکر پیروزی را در سر سربازان انداخته بودند و این که چاره ای جز پیروزی ندارند.

اما با ادامه ی جنگ، همان سربازان روحیهای دیگر پیدا کردند. کشتن میلیونها انسان احساس دیگری به آنان داد. آن گاه این فکر در ذهنشان ریشه دواند که شاید قیصر نماینده ی خدا نیست و این جنگ نمی تواند عادلانه و منصفانه باشد .

از همان هنگام، جوش و خروش آنان فروکش کرد. آنان دیگر به جنگ تمایلی نداشتند و با خواندن سرودهای حماسی به میدان نمی رفتند. آنان دیگر از اینکه برای «فرهنگ» بمیرند، در خود احساس غرور و افتخار نمی کردند و به خود نمی بالیدند. از این رو، همه چیز تغییر کرد.

به همین ترتیب، در هر عرصه از زندگی و در هر تلاش انسانی نیز چنین است .افرادی که می توانند شخصیت خود را مدیریت کنند، فقط به فکر منافع شخصی خویش نباشند و تمامی تلاش های خود - جسمی و ذهنی - را با افرادی هماهنگ کنند که باورشان دارند و از آنان حمایت می کنند، از قبل، به طور تقریبی تمام مسیر رسیدن به موفقیت را پیموده اند.

چند سال پیش، مدیرعامل یک آژانس مسکن بسیار معروف، نامه‌ی زیر را برای نویسنده ارسال کرد:

آقای هیل عزیز

اگر به ما نشان دهید که چگونه در کارتان اعتماد مخاطبان خود را جلب می کنید تا ما هم به نحوی مؤثر موفق به این کار شویم، چکی به مبلغ ده هزار دلار تقدیمتان خواهیم کرد.

ارادتمند شما

من به نامهای مذکور پاسخ زیر را دادم :

آقای ... عزیز

از تعریف و تمجیدتان ممنونم. هرچند می توانم از چکتان بهره ببرم، اما ترجیح میدهم به طور رایگان اطلاعاتی را تقدیمتان کنم. اگر من چنین قابلیتی دارم، بنا به دلایل زیر است:

۱. من در قبال خدماتی که به دیگران عرضه می کنم، مبلغ کمتری درخواست می کنم.

۲. من خود را در گیر داد و ستد و معامله نکرده ام و از دیگران استفاده ی ابزاری نمی کنم.

۳. من اظهاراتی را که به درست بودن آنها معتقد نباشم، مطرح نمی کنم.

۴. من به اینکه تا حد ممکن در خدمت افراد بیشتری باشم، از صمیم قلب افتخار می کنم.

۵. من همنوعان خود را بیشتر از پول دوست دارم و آنان را اسکناس نمی بینم!

۶. من نهایت تلاش خود را به کار می گیرم تا فلسفه ی موفقیت خود را به دیگران یاد دهم و خودم هم طبق آن زندگی کنم.

۷. من بدون اینکه به کسی لطف و محبت کنم، لطف و محبتی از دیگران نمی پذیرم.

۸. من بدون اینکه حق درخواست چیزی را از کسی داشته باشم، هیچ چیزی را از هیچ کسی درخواست نخواهم کرد.

۹. من بر سر مسائل جزئی و بی اهمیت با کسی وارد بحث و مشاجره نمی شوم.

۱۰. من هرگاه و هرجا که بتوانم، خوش بینی و امید را گسترش می دهم.

۱۱. من هیچ گاه برای جلب اعتماد دیگران، چاپلوسی افراد را نمی کنم و به تعریف و تمجید دروغین نمی پردازم.

۱۲. من هیچگاه بدون درخواست کسی و به صورت مجانی، مشاوره نمیدهم و چیزی توصیه نمی کنم.

۱۳. من در حالی که به دیگران آموزش میدهم چگونه به موفقیت برسند، خودم هم به تمرین آنچه توصیه و موعظه می کنم، می پردازم و فلسفه های خودم را برای خودم به اجرا در می آورم.

۱۴. من آن چنان با شور و اشتیاق مشغول کارم می شوم که این احساس را همچون یک بیماری مسری به دیگران نیز سرایت و آنان را تحت تأثیر قرار دهم.

اگر شما فکر می کنید عوامل دیگری نیز وجود دارد که در توانایی من برای جلب اعتماد و اطمینان دیگران تأثیرگذار است، من از آنها بی خبرم. اتفاقا، نامه ی شما پرسش جالبی را مطرح کرد و باعث شد که من طوری به تجزیه و تحلیل خودم بپردازم که پیش تر هیچ گاه نپرداخته بودم. به همین علت، از قبول چک شما امتناع می کنم. زیرا شما زمینهی انجام کاری را برایم فراهم کردید که ارزش آن بسیار بیشتر از ده هزار دلار است.

ارادتمند شما ناپلئون هیل

در این چهارده نکته می توان عناصر و عواملی را یافت که مبنای تمامی روابط سازنده ی اعتماد و اطمینان را شکل می دهند. تلاش مبتنی بر همکاری و هماهنگی به افرادی قدرت می بخشد که اعتماد دیگران را نسبت به خود حس می کنند. من روشی بهتر از چهارده نکته ی فوق برای بر انگیختن دیگران به همکاری و هماهنگی بلد نیستم.

اصل چهاردهم : درس گرفتن و سود بردن از شکست ها

فیلسوفی متمول و ثروتمند به نام کروزوس ، مشاور رسمی کوروش کبیر بود. او که فیلسوف دربار بود، جملات حکیمانه و خردمندانه ی زیادی می گفت که از جمله ی آنها چنین بود:

اعلی حضرت، زندگی این نکته را به من آموخته است که چرخی وجود دارد که امور انسانها بر روی آن می چرخد. سازوکار آن طوری است که مانع می شود فردی همواره روی دور خوش شانسی و خوش اقبالی باشد».

به واقع همین طور است. نوعی تقدیر نامرئی، یا چرخ، وجود دارد که در زندگی همه ی ما در حال چرخش و گردش است. گاهی برایمان تقدیر و اقبال خوب رقم می زند و گاهی بد. و این وضعیت به رغم هر کاری است که ما انسانها در زندگی خود می توانیم انجام دهیم. اما این چرخ از قانون حد وسطی تبعیت می کند، بنابراین به ما اطمینان می دهد که به طور دائمی و مستمر بداقبال نخواهیم بود. اگر امروز دچار بداقبالی شویم، این امیدواری وجود دارد که با چرخش و گردش بعدی این چرخ، فردا یا پس فردا خوش اقبالی به سراغمان آید و شانسبه ما رو کند.

شکست از سودمندترین بخش های تجربه ی انسان است. زیرا پیش از اینکه فردی در کاری موفق شود و به موفقیت برسد، باید درس های زیادی یاد بگیرد ؛ درس هایی که هیچ آموزگاری جز شکست و ناکامی به او نخواهد آموخت .شکست همواره نعمتی است در لباسی مبدل به نام قسمت، مشروط بر اینکه به ما درس های ارزشمند و مفیدی یاد دهد که بدون آن یاد نمی گیریم!

شکست همچون کوره ای است که سفال ها را در دل خود می پزد. شکست انسان را آبدیده و مقاوم می کند، هرچند که باعث عصبانیت، دلسردی و افسردگی اش می شود و به طور مقطعی او را ناامید می کند.

میلیونها انسان این اشتباه را می کنند که شکست را پایان راه در نظر می گیرند ،در حالی که شکست هم همچون بیشتر رخدادها و وقایع دیگر زندگی گذرا و موقت است. به همین علت، نباید پایان راه در نظر گرفته شود. افراد موفق باید یاد بگیرند که بین شکست و مغلوب شدن مقطعی تمایز قائل شوند. هر فردی در هر مقطعی از زندگی خودش شکلی از مغلوب شدن گذرا و موقت را تجربه می کند و از دل همین تجربه هاست که سودمندترین و بزرگترین درسها به دست می آید.

در حقیقت، بیشتر ما طوری خلق شده ایم که اگر هیچ گاه ناکامی های مقطعی را تجربه نکنیم (یا آنچه برخی به اشتباه شکست می نامندش)، خیلی زود چنان خودپرست و مغرور می شویم که حتی خودمان را از پروردگار نیز مهم تر میپنداریم و دچار چنین توهمی می شویم! چنین افرادی در این جهان یافت میشوند که بین «من و خدا» تأکید بسیاری روی «من» می گذارند!

باوجود این واقعیت که سردردها بسیار ناخوشایند و آزاردهنده اند، سودمند هم هستند. زیرا نشان دهنده ی زبان طبیعتند. در این وضعیت، طبیعت با صدای بلند خواستار استفاده ی هوشمندانه از بدن انسان است؛ به خصوص از معده و اندامهای فرعی که از طریق آنها، بیشتر بیماری های جسمی را باعث می شویم. این همان ناکامی یا مغلوب شدن مقطعی است. اینها نمادهای طبیعت است که از طریق آن به ما علامت می دهد در مسیری نادرست پیش می رویم. اگر منطقی و باهوش باشیم، به این علائم توجه می کنیم و مسیری متفاوت را برمی گزینیم و در نهایت به هدف اصلی مشخص خود می رسیم.

نویسنده ی این فلسفه بیش از ربع قرن است که وقت خود را وقف تحقیق و بررسی برای پی بردن به این موضوع کرده است که مردان و زنان موفق در زمینه های تجاری، صنعتی، سیاسی، اقتصادی، مذهبی، حمل و نقل، ادبی، علمی و ... چه ویژگی ها و مشخصه هایی دارند. این تحقیق، مطالعه ی بیش از ۱۰۰۰ کتاب را در حوزه‌ی علم، تجارت و زندگی نامه شامل می شد که به طور متوسط مطالعه ی بیش از یک کتاب در هفته بوده است.

از حیرت آورترین حقیقت هایی که در نتیجه ی این تحقیقات متعدد به آن پی بردم، این بود که تمامی موفقیت های چشمگیر - صرفنظر از زمینه ی تلاش مورد نظر - به افرادی مربوط بود که در برخی مقاطع زندگی خود ناکامی هایی را تجربه کرده بودند و حتی گاهی اوقات این شکست ها طولانی مدت هم بود.

بعضی از آنان چنان دچار بدبیاری و گرفتاری می شدند که در خود احساس درماندگی و ناامیدی می کردند و به زندگی بی تفاوت می شدند. حتی یکی از این افراد موفق را نیز پیدا نکردم که بدون تجربه ی موانع و مشکلات به ظاهر تحمل ناپذیر، و تسلط یافتن بر آنها و مغلوب کردنشان، به موفقیت رسیده و اوضاع را آن طور که می خواست تغییر داده باشد. می توان گفت این اصلی نانوشته است که برای رسیدن به موفقیت، باید سدها و موانع بسیاری را از پیش پا برداشت و مشکلات زیادی را تحمل کرد تا به قله ی موفقیت رسید. در واقع ،پی بردم که این افراد به همان نسبت به موفقیت می رسند که می توانند با مشکلات دست و پنجه نرم کنند و از دل موقعیت های سخت و بحرانی، همچنان پیش بروند و هدف اصلی مشخص خود را دنبال کنند.

اجازه دهید در اینجا برخی موفقیت های بزرگ جهان را یادآور شویم که با ناکامی ها و شکست های مقطعی همراه بوده و بعضی از آنها از نظر آن شخص شکست های دائمی بوده است.

کریستف کلمب کاوش خود را با جست و جو برای یافتن مسیر کوتاه تر به هندوستان آغاز کرد، اما به جای آن امریکا را کشف کرد. او قربانی جهل و ناآگاهی شد و در زندان جان سپرد.

توماس ادیسون پس از هر بار ناکامی، با ناکامی جدیدی مواجه می شد. او پیش از آنکه موفق به ساخت گرامافون اولیه برای ضبط صدای انسان شود، ده هزار بار تلاش از ساخت لامپ الکتریکی گداخته ی مدرن نیز بارها و بارها مغلوب شد و ناکام ماند.

الکساندر گراهام بل پیش از به کار انداختن تلفن، سالها مغلوب و ناکام ماند.

نخستین پروژه ی مغازه های پنج و ده سنتی «وولورث» موفقیت آمیز نبود و او ناچار بود پیش از قرار گرفتن در جاده‌ی موفقیت، تحمل خود را بالا ببرد تا بتواند بر موانع موجود غلبه کند.

کشتی بخار «فولتون» یک ناکامی و شکست به حساب می آمد. مردم چنان او را مسخره می کردند و به او می خندیدند که مجبور میشد شبها مخفیانه و دزدکی کشتی اش را آزمایش کند.

«برادران رایت» قبل از اینکه موفق به ساخت یک ماشین پرنده ی کاربردی سنگین تر از هوا شوند، هواپیماهای بسیاری را از بین بردند و متحمل خسارات و رنجهای بسیار شدند.

هنری فورد» پیش از ساخت موفقیت آمیز نخستین مدل اتومبیل خود، رنجها و سختی های بسیاری تحمل کرد و تا حد مرگ پیش رفت. اما این پایان رنج و سختی هایش نبود. او سالها وقت صرف کرد تا بتواند اتومبیل مشهور مدل تی (T) را بسازد و به شهرت و ثروت برسد.

حتی یک لحظه هم تصور نکنید که این قبیل افراد بدون هیچ گونه مخالفتی به سادگی و با بال های طلایی به سوی موفقیت حرکت می کنند. ما عادت داریم که بدون مد نظر قرار دادن بدبختیها، شکستها و ناکامی های آنان، فقط زمانهایی را ببینیم که به موفقیت و پیروزی می رسند.

پیش از آنکه ناپلئون به قدرت بسیار برسد، مدام در مقاطع مختلف مغلوب میشد و شکست می خورد. حتی پس از آن نیز، همواره ناکامی و شکست همراهش بود. آن طور که در زندگی نامه اش ثبت شده است، بسیاری از اوقات چنان افسرده و ناامید میشد که تصمیم می گرفت خودکشی کند.

بدون ناکامی و شکست، کانال پاناما ساخته نمی شد. بار ها ریزش کرد و مهندسان ناچار شدند کار را دوباره از ابتدا شروع کنند. افرادی که از بیرون شاهد و ناظر کارها بودند، بسیاری اوقات به این نتیجه می رسیدند که این پروژه هیچ گاه بهپایان نمی رسد. اما تلاش و پشتکار بی نظیر همراه با داشتن یک هدف اصلی مشخص سرانجام باعث شد که بزرگترین و باشکوه ترین کانال مصنوعی آب در جهان ساخته شود و کمک شایانی به بشریت کند.

شعری به ذهنم خطور می کند که معتقدم جالب ترین شعری است که در خصوص شکست سروده شده است. این شعر به طور واضح و کامل مزیتهای شکست و ناکامی را به صورت زیر شرح می دهد:

وقتی طبیعت یک مرد میخواهد!

به قلم آنجلا مورگان حق چاپ ۱۹۲۶

وقتی طبیعت می خواهد مردی را بیازماید، او را به هیجان و شوق می آورد، در کارش ماهر می کند.

وقتی طبیعت می خواهد شخصیت مردی را شکل دهد، او را وارد بازی زندگی می کند؛ وقتی طبیعت از ته دل آرزو می کند که مردی بسیار شجاع و بزرگ بسازد تا تمام جهان، عظمتش را ستایش کند باید به روش و شیوه اش دقت کرد؟ طبیعت چه کسی را انتخاب می کند؛ چطور او را می آزماید و چکش می زند، با ضربه ای نیرومند، او را متحول می سازد به شکلی که فقط خود طبیعت درک می کند.

وقتی قلب رنج کشیده ی مرد در حال گریستن است او دستانش را به حالت عجز و التماس بالا می برد طبیعت چطور خم می شود اما هرگز نمیشکند و آن هنگامی است که خیر و صلاحش را می خواهد طبیعت چطور آن کسی را که برمی گزیند به کار می گیرد و با هر قصدی به او انگیزه می بخشد، با هر هنری او را وا می دارد که استعدادهایش را بروز دهد طبیعت میداند که چه کار کند.

وقتی طبیعت می خواهد مرد بسازد، او را به شدت تکان می دهد و بیدار می کند؛ برای اینکه آینده اش را روشن و نیک کند؛ طبیعت از همه‌ی مهارتش استفاده می کند و از ته دل این آرزو را در سر می پروراند که او را باعظمت و کامل گرداند.

طبیعت با هر حیله و مهارتی او را آماده می کند؟ او را بر می انگیزد و هیچگاه از وی غافل نمی شود، او را به شور و شوق می آورد، فرسوده می کند، و در هنگام فقر در او انگیزه به وجود می آورد.

از او می خواهد که بیشتر و سخت تر تلاش کند گاهی موجب دلسردی اش می شود، اما غرورش را از یاد نمی برد!

گاهی چنان نسبت به او بی تفاوت می شود که هیچ اهمیتی نمی دهد برایش چه پیش می آید او را تنها و بی پناه می گذارد تا فقط عجز و لابه هایش به خداوند سبحان برسد طبیعت میخواهد به او درسهایی ارزشمند بدهد اگرچه او شاید درک نکند و پی نبرد پس با بی رحمی به او مهمیز میزند و به هر وسیلهای او را به شور و هیجان می آورد طبیعت عاشق اوست!

وقتی طبیعت می خواهد مردی را مشهور کند و او را رام و آرام نماید؛ وقتی می خواهد او را شرمنده و خجل کند بهترین کارهای آسمانی را انجام میدهد وقتی سخت ترین آزمایش ها را اجرا می کند عنان او را به دست می گیرد و مهارش می کند او را حسرت به دل می گذارد و عطشی شدید به جانش می اندازد روحش را عذاب میدهد و می آزارد کشمکشی را درونش ایجاد می کند وقتی او به خواسته اش نزدیک می شود آن را به دور دست ها می کشد

جنگلی درست می کند که او باید از آن عبور کند بیابانی سوزان و خشک درست می کند که از آن بترسد و اگر بتواند باز هم پیش برود، او را مغلوب می کند؟ طبیعت با این روش، مرد می سازد سپس، میزان صبر و خشم او را می آزماید در مسیرش، کوهی فرو می اندازد انتخابی بس دشوار پیش روی او قرار میدهد و سنگدلان در مقابلش قرار می گیرند

پس به او می گوید: «یا از کوه بالا برو یا بمیر!» باید به قصد و روش طبیعت دقت کرد؟ طرح و برنامه ی طبیعت حیرت آور است آیا ما می توانیم به ذهنیتش پی ببریم و درک کنیم که در ذهنش چه می گذرد؟!

احمق کسی است که طبیعت را کور و نابینا می نامد.

وقتی پاهای او زخم بر می دارد و از آنها خون می آید، روحش همچنان بی توجه بالا می رود قدرت های او افزایش می یابد مسیرهای خوب و جدیدی پیدا می کند

او از روی هر مانعی می پرد تا با هر شکست و ناکامی به مبارزه بپردازد و این شور و اشتیاق لذت بخش است

با وجود شکست، عشق و امید کمرنگ می شود در این حال، انسان به کمک و نجات نیاز دارد

آن گاه است که طبیعت طرح و برنامه ی خود را رو می کند و در آن هنگام است که جهان یک مرد یافته است؟

از شکستها و ناکامی های مقطعی نترسید، بلکه مطمئن شوید که از چنین شکست هایی درس های زیادی یاد می گیرید. این همان چیزی است که آن را «تجربه» می نامیم. پس از اشتباهات خود درس بگیرید. دانش حاصل از اشتباهاتتان را نادیده نگیرید.

اصل پانزدهم : صبر و شکیبایی

ناشکیبایی و نداشتن صبر، بسیار بیشتر از شکل های دیگر جهالت و نادانی موجب غم و اندوه انسان شده است. تمامی جنگها و نبردها بر اثر ناشکیبایی بروز کرده اند و دامنه دار شده اند. بروز اختلاف و سوء تفاهم به طور معمول ناشکیبایی را گسترش می دهد. بدون اینکه کسی ابتدا عادت صبر و تحمل را کسب کرده باشد، هیچ گاه نمی تواند اصل تفکر دقیق را رعایت کند. زیرا نداشتن صبر و بردباری باعث میشود که فرد کتاب دانش را ببندد و روی جلد آن بنویسد: «پایان ،من تمامش را میدانم!»

زیان آور ترین شکل ناشکیبایی از دل تفاوتهای عقیدتی، قومی و نژادی بروز می کند. تمدن، که امروزه واژهای آشناست، جراحت های عمیق ناصبوری را تحمل می کند که سال هاست شدت و عمق آن افزایش یافته است و به طور عمده نیز ماهیتی مذهبی دارد. ناشکیبایی، نتیجه‌ی جهل و نادانی یا نداشتن دانش و آگاهی است. افراد آگاه و خردمند به ندرت صبر و بردباری خود را از دست می دهند ،زیرا به خوبی می دانند که هیچ کس آنقدر نمیداند که شایسته و سزاوار قضاوت دیگران باشد.

ما از طریق اصل میراث اجتماعی، و به واسطه ی محیط خود و آموزه های دینی اولیه مان، وارث عقاید و باورهای مذهبی خود هستیم. خود آموزگاران ما نیز شاید همواره درست نمی گفتند و اگر ما این ذهنیت و تفکر را در ذهن خود بپذیریم و تحمل کنیم، دیگر اجازه نمی دهیم که چنین آموزه هایی در ما چنان تأثیر بگذارد که معتقد باشیم فقط ما حقیقت را می گوییم و آنان که آموزه هایشان با ما تفاوت دارد، همه اشتباه می گویند و نادرست می اندیشند.

دلایل بسیاری وجود دارد که چرا فرد باید صبور و شکیبا باشد. مهم ترین علت این است که صبر و شکیبایی امکان خونسرد ماندن را فراهم می کند که آن هم به نوبه ی خود به داشتن آرامش و تفکر دقیق و منطقی منجر می شود. افرادی که ذهنشان به واسطه ی ناشکیبایی بسته شده است، صرفنظر از اینکه چه ماهیتی دارند، هیچگاه نمی توانند متفکری دقیق و منطقی باشند. همین علت کافی است که ما بر ناشکیبایی غلبه کنیم.

شاید این وظیفه ی شما نباشد که نسبت به افرادی صبوری کنید که ایده ها و دیدگاههای سیاسی و گرایش های نژادی و قومی آنان متفاوت از شماست، اما به هر حال برایتان امتیاز محسوب میشود. شما ناچار نیستید که برای صبور بودن ،از کسی اجازه بگیرید. این ویژگی ای است که در ذهن خود کنترلش می کنید .

از این رو، مسؤولیت این انتخاب با شماست.

ناشکیبایی تا حد زیادی با شش ترس اساسی مرتبط است که در اصل اعتماد به نفس شرح داده شد. می توان گفت که ناشکیبایی همواره حاصل ترس یا جهل و ناآگاهی است. این قاعده ای است که استثنا هم ندارد. لحظه ای که طرف مقابل (که فرد صبوری است(پی می برد که شما فردی ناشکیبا هستید، میتواند خیلی آسان و سریع شما را قربانی ترس و خرافات یا بدتر از آن، جهل و نا آگاهی در نظر بگیرد؛

ناشکیبایی به هزاران روش، در را به روی فرصت ها می بندد و مانع ورود نور هوش و ذکاوت به ذهن شخص می شود. لحظه ای که شما ذهن خود را به روی حقایق باز می کنید و این رویکرد را در نظر می گیرید که همواره این فرصت هست که حقایق بیشتری یاد بگیرید، در واقع، شروع به رشد و پرورش اصل صبر و شکیبایی می کنید. اگر این عادت را به مدت طولانی تمرین کنید ،خیلی زود به متفکری دقیق و منطقی تبدیل میشوید با قابلیت حل مشکلاتی که در مقابلتان است و باید تلاش کنید با سعی و جدیت آنها را از پیش پای خود بردارید. هیچگاه از یاد نبرید که با صبر و تحمل و بردباری، دشوارترین مشکلات هم حل شدنی است. برعکس وقتی که صبر و تحمل خود را از دست می دهید ،با از دست دادن کنترل ذهن و فکرتان، بزرگترین و نابخردانه ترین اشتباهات را مرتکب می شوید.

اصل شانزدهم : استفاده از قاعده ی طلایی برای جلب همکاری دیگران

می توان گفت که این اصل از مهم ترین موارد ۱۷ اصل موفقیت است. به رغم این واقعیت که برای بیش از ۵۰۰۰ سال تمامی فیلسوفان بزرگ اصل قاعده ی طلایی را یاد دادند، امروزه بیشتر افراد آن را نوعی متن خوب برای موعظه و سخنرانی در نظر می گیرند. در حقیقت، فلسفه ی قاعده ی طلایی بر اصلی نیرومند مبتنی است که وقتی به خوبی درک و تمرین شود، هر فردی را قادر می کند دیگران را بر آن دارد که با او همکاری کنند.

این حقیقتی شناخته شده است که بیشتر افراد از تمرین جبران و تلافی خوبی یا بدی، عملی در مقابل یک عمل تبعیت می کنند. اگر شما به فردی تهمت بزنید ،در مقابل به شما نیز تهمت و افترا زده خواهد شد. اگر کسی را ترغیب یا تحسین کنید، عملی مشابه دریافت خواهید کرد. اگر شما در کاری تجاری به کسی لطف کنید، در پاسخ، لطف و محبت دریافت می کنید. این قاعده و اصل استثنا ندارد و به طور حتم عمل خواهد کرد.

چو بد کردی مباش ایمن ز آفا ت که واجب شد طبیعت را مکافات بی شک این بیت را بارها دیده یا شنیده اید. در این لحظات کمی بیشتر و عمیقتر به آن بیندیشید. چنین واقعیتی با یک اصل طبیعی مهم و اساسی مطابقاست و در هر ذره ای از ماده و در هر شکلی از انرژی در جهان هستی، اثر و عمل می کند. افراد موفق، موفق هایی دیگر را به خود جذب می کنند و شکست خوردهها هم افراد شکست خورده ی دیگر را؟

اصل قاعده ی طلایی تا حد زیادی با اصل عادت به انجام کاری بیش از مزد دریافتی مرتبط است. عمل عرضه ی خدمات بیشتر نسبت به مزد دریافتی، ظهور و بروز این اصل است که از طریق آن خوبی، خوبی را جذب می کند. این اصل همان مبنای فلسفه ی قاعده ی طلایی را تشکیل می دهد. از این حقیقت نمی توان فرار کرد که افرادی که نسبت به مزد دریافتی خدمات بیشتری عرضه می کنند، سرانجام توسط افرادی که مایل به دادن مزد بیشتر برای انجام کاری هستند، مشتاقانه جست و جو و یافته می شوند.

این اصل در عین سادگی بسیار واضح و اساسی است و یکی از معماهای بزرگ ماهیت انسان است که به طور کلی خیلی درک و تمرین نمی شود. وقتی این اصل به کار گرفته شود، شاید به راز و رمز پنهانی در ورای آن بهتر پی برده شود. تمام راز و رمز آن هنر وا داشتن دیگران به انجام کارهایی است که دوست داریم برایمان انجام دهند.

اگر می خواهید کسی لطفی به شما کند، ابتدا خودتان به روشی مناسب معادل همان لطف را به وی عرضه کنید. اگر طرف مقابل ابتدا واکنشی نشان نداد، لطف و محبتتان را مضاعف کنید یا الطاف دیگری هم مبذول کنید تا سرانجام شرمنده شود و در مقابل به شما لطفی کند.

شما با همکاری اولیه با دیگران، می توانید آنان را بر آن دارید که با شما همکاری کنند! این جمله ارزش آن را دارد که صد بار خوانده شود، زیرا یکی از قوانین نیرومند موجود برای افرادی است که قصد دارند به موفقیتی عظیم دست یابند.

گهگاه شاید این اتفاق رخ دهد که فرد خاصی که به او خدماتی مفید عرضه می کنید هیچ گاه خدماتی مشابه به شما عرضه نکند، اما این حقیقت مهم را از یاد نبرید: اگرچه در چنین مواقعی آن فرد لطف و محبت شما را جبران نمی کند، اما فردی دیگر طبق اصل طبیعت خدمات دیگری به شما عرضه می کند که شایسته و سزاوارش هستید و بر پایه ی انصاف و عدالت است.

تو نیکی می کن و در دجله اندا ز که ایزد در بیابانت دهد باز انسان هرچه بکارد، در و خواهد کرد!» این عبارت از پند و موعظه یا تئوری صرف فراتر است. به واقع حقیقتی کاربردی است که می تواند اساس و مبنای هر پیشرفت و موفقیتی باشد. طبق ماهیت انسان و جهان، هر ذهنیت و فکری که ارسال می کنید یا هر رفتاری که انجام می دهید، مجموعه ای از افکار و رفتارهای مشابه دیگر را به سوی خود جلب و جذب خواهد کرد و شاهد خواهید بود که در زمان مقرر به شما بر می گردد. این حقیقتی تثبیت شده است که نمی توان از آن فرار کرد؛ حقیقتی که بر مبنای نظام و اصل خلقت و طبیعت است؛

حقیقتی جاودانی در جهان هستی و همچون خالق آن. حقیقتی که مثل قانون جاذبه عمل می کند. برای نادیده گرفتن آن، باید خود و نظم و ترتیب جهان را نادیده بگیرید. این کار فقط نشان از جهل و نادانی شما خواهد داشت و فرصت هایتان را برای رسیدن به موفقیت از بین خواهد برد. جهان هستی قواعدی مشخص دارد که نادیده گرفتن آنها یا انکارشان چیزی را عوض نخواهد کرد ،جز اینکه سرنوشت شما را تغییر خواهد داد و شما را از موفقیت و شادکامی محروم خواهد کرد.

فلسفه ی قاعده ی طلایی مبنای اصلی رشد و تربیت کودکان است و باید آنان را طبق آن اداره و مدیریت کرد. بسیاری از افراد از طریق اجبار و زور یا سود بردن از شرایط غیر منصفانه و بی توجه‌ی به قاعده ی طلایی، برای خود اوضاعی رقم می زنند که نمی تواند برایشان شادی و آرامش ذهنی به همراه آورد. چنین افرادی جز زیان و خسران، حاصلی نخواهند داشت و بداقبالی را برای خود رقم خواهند زد.

ایده ها ارزشمندترین محصولات ذهن انسان هستند. اگر شما ایده هایی مفید وکاربردی در ذهن خود خلق کنید و آنها را به اجرا در آورید، می توانید هر آنچه آرزویش را دارید به دست آورید. ثروتی که به واسطه ی فلسفه ی قاعده ی طلایی به دست می آید، همراه خود حسرت و افسوس نخواهد آورد و آرامش ذهنی شما را به هم نخواهد ریخت. خوش اقبال فردی است که قاعده طلایی را سرلوحه کارهای خود قرار میدهد و شعار حرفهای خویش می کند و بعد با پایبندی به این شعار زندگی خود را بنا می نهد؛ چه در کلام و چه در رفتار. آنان هم به ظاهر این قاعده و شعار توجه می کنند و هم به روح موجود در آن.

اصل هفدهم : عادت به سلامتی و تندرستی

اکنون به آخرین مورد از ۱۷ عامل موفقیت می رسیم. در فصل های قبل، یاد گرفته ایم که موفقیت از قدرت حاصل می شود و قدرت دانشی سازماندهی شده است که در کارهایی مشخص بروز می یابد. هیچ کسی نمی تواند بدون سلامتی و تندرستی کافی، مدتی طولانی بسیار فعال باقی بماند. اگر بدنی سالم و تندرست نداشته باشیم، ذهنمان هم عملکرد خوبی نخواهد داشت. در اصل، موفقیت در تمامی شانزده عامل دیگر بستگی به این دارد که جسمی سالم داشته باشیم.

سلامت کافی تا حدی زیاد به عوامل زیر وابسته و متکی است :

۱. غذای خوب و مناسب و هوای آزاد
۲. قاعده‌ی حذف
۳. ورزش کافی و مناسب
۴. تفکر درست

قصد و هدف اصلی از ارائه ی این فصل، توضیح این مطلب نیست که چگونه سلامت و تندرست باقی بمانیم. زیرا این وظیفه، بر عهده‌ی متخصصان سلامت جسم و ذهن است. اما پرداختن به این موضوع و توجه به این واقعیت که تندرست نبودن مانع بزرگی بر سر راه موفقیت است، ضروری به نظر می رسد. از قدیم هم گفته اند که «عقل سالم در بدن سالم است».

افرادی که در شهرها زندگی می کنند و غذاهای فرآوری شده و آماده می خورند ،در می یابند که در فرآیند زندگی پر سرعت ماشینی و از بین رفتن تدریجی بسیاری از ضرورت های زندگی، به ویژه سلامتی و تندرستی، باید به طور مستمر به سلامت خود اندیشید. بسیاری از مشکلات نظیر سردردها، خستگیها، بی حوصلگی ها، تنبلیها، نداشتن انرژی و احساسات مشابه دیگر به علت همین زندگی ماشینی و بی روح و حذف نکردن بسیاری از مظاهر فناوری از زندگی خود است.

در دنیای امروز، بیشتر مردم خیلی زیاد و مفرط غذا می خورند. بسیاری از افراد به رغم نداشتن تحرک و ورزش کافی، مدام با انباشته کردن معده ی خود از غذاهایی که برای روده حکم سم را دارد، فقط فک و دهان خود را ورزش میدهند!

برای چنین افرادی حتی ده روز روزه گرفتن به صورت سه بار در سال هم بسیار مفید و حیاتی است. طی این مدت آنان می توانند به بدن خود استراحت دهند و آن را به اصطلاح پالایش کنند. حداقل طی این چند روز، می توانند از ورود غذاهای عجیب و غریب به بدن خود اجتناب ورزند. تجربه ی روزه داری برای تمام افرادی که هیچ گاه به ارزش های سلامتی و تندرستی پی نبرده اند، بسیار ارزشمند است و تجربه ای است که به هیچ شکل دیگری نمی توانند آن را به دست آورند. البته رژیم گرفتن، روزه داری یا هر شکل دیگری از خود درمانی باید با نظر پزشک متخصص صورت گیرد.

انرژی جنسی مؤثر در تأمین سلامت

در بخش پایانی این فصل، نویسنده تصمیم گرفته است که به شرح مختصری از ارزش درمانی انرژی جنسی بپردازد. توجیه چنین نظریه ای به قرار زیر است:

این حقیقتی شناخته شده است که تفکر و اندیشه در واقع نیرومندترین انرژی موجود برای انسانهاست. همچنین این هم حقیقتی اثبات شده است که افکار منفی ناشی از ترس، حسادت، تنفر و نگرانی فرآیند هضم غذا و بروز بیماری را بر هم می زند. استدلال موجود این است که افکار منفی مانع جریان یافتن هورمون های بعضی غدد خاص می شود که در فرآیندهای مربوط به هضم غذا لازم و ضروری اند.

افکار منفی باعث بروز «مدارهای کوتاه» در خطوط اعصاب می شوند که انرژی عصبی (یا نیروی حیات(را از ایستگاه توزیع و پخش مرکزی یا همان مغز به تمامی بخش ها و اعضای بدن حمل و منتقل می کنند که در آن، این انرژی وظیفه ی طبیعی و معمول خود را انجام میدهد که شامل وظیفه‌ی تغذیه و از میان بردن سلول های فرسوده و مواد از بین رفته است.

وقتی انرژی جنسی طی مدت برقراری ارتباط جنسی فعال می شود، نیرویی بسیار مثبت و حیات بخش دارد. از آنجا که انرژی نیرومندی است، کل سیستم عصبی بدن را به حرکت و جنبش می اندازد و هر گونه مدار کوتاهی را که در خطوط عصبی ممکن است به وجود آید، باز می کند. از این رو، جریانی کامل از انرژی عصبی را در تمام بخش های بدن اطمینان می دهد.

هیجانات جنسی از نیرومند ترین احساسات انسان است و وقتی فعالانه به کار بیفتد، به تمام سلول های بدن می رسد و آنها را به حرکت و جنبش وا می دارد و باعث میشود که تمام اعضا و اندام های بدن به شکلی معمول و طبیعی عمل کند. اجتناب جنسی کامل از طرحهای طبیعت نبوده است و افرادی که این حقیقت را درک نمی کنند، اغلب تاوان جهل و نادانی خود را نیز می پردازند. آنان از این نکته غافلند که طبیعت این میل غریزی را برای حفظ سلامت انسان فراهم کرده است.

افکار، تمامی فعالیتها و حرکات ارادی بدن انسان را هدایت و مدیریت می کند.

آیا ما با این جمله موافق هستیم؟ بسیار خوب، اگر افکار تمامی حرکتها و فعالیت های ارادی بدن را هدایت می کند، پس آیا ممکن است بر تمامی حرکت های غیرارادی تسلط نداشته باشد یا حداقل بر آنها اثرگذار نباشد؟

افکاری با ماهیت منفی، همچون ترس، نگرانی و اضطراب، نه تنها در جریان آنزیمهای هضم غذا خلل ایجاد می کند، بلکه «گرههایی بسته» در خطوط عصبی به وجود می آورد که انرژی عصبی را به اندام های مختلف بدن منتقل می کند. برعکس، افکاری با ماهیت مثبت این گرهها را در خطوط عصبی باز می کند و این امکان را میدهد که انرژی عصبی از میان آن بگذرد. هیجانات جنسی نیرومندترین شکل افکار مثبت است و می توان گفت که داروی طبیعت به شمار می رود. برای اثبات این موضوع، فرد می تواند به حالت ذهنی خود و وضعیت همراه با آرامش بدن خودش پس از برقراری ارتباط جنسی توجه کند وبه وضوح به این مطلب پی ببرد.

تجزیه و تحلیل این موضوع می تواند نقطه عطفی برای خواننده ی این کتاب باشد. فقط اجازه دهید که در خصوص این میل غریزی با ذهنی روشن و بدون تعصب برخورد کنیم. هیچ کس نمی تواند در این خصوص حرف آخر را بزند ،چنانچه بیشتر ما حتی نمیدانیم که حرف اول چیست. از این رو، اجازه دهید در خصوص موضوعی که اطلاعات بسیار کمی راجع به آن در اختیار داریم، قضاوت نکنیم تا پس از کسب اطلاعات بیشتر و تفکر هوشمندانه و دقیق به آن بپردازیم .انرژی جنسی نیرومندترین محرک ذهنی است که تابه حال شناخته شده است و می توان با درکی کامل از این موضوع، هم بر فقر و هم بر بیماری غلبه کرد.

موفقیت ۹۸

۳۰ علت متداول تر شکست و ناکامی

در صفحات قبل، شرحی مختصر از ۱۷ عاملی را مشاهده کرده اید که از طریق آنها موفقیت کسب میشود. اکنون اجازه دهید توجه خود را معطوف عواملی کنیم که باعث بروز شکست و ناکامی می شوند. این فهرست را به دقت بررسی کنید تا شاید به علت هر گونه شکست یا ناکامی موقتی و مقطعی تان پی ببرید. این فهرست بر تجزیه و تحلیلی دقیق از بیش از بیست هزار شکست و ناکامی مبتنی است و شامل مردان و زنان بسیار در هر عرصه از زندگی می شود.

۱. مبنای موروثی و اجدادی نامطلوب (این علت شکست در رأس این فهرست قرار می گیرد. رشد و پرورش بد مانع و مشکلی است که علاج کمی برای آن می توان یافت. متأسفانه، فرد در مقابلش مقصر و مسؤول نیست و کار چندانی از عهده اش بر نمی آید) .

۲. نداشتن هدفی مشخص و صحیح که بتوان در جهت آن تلاش کرد.

۳. فقدان حس بلند همتی و جاه طلبی برای رسیدن به هدف موردنظر و فراتر رفتن از حد متوسط.

۴. نداشتن آموزش ها و تحصیلات کافی.

۵. فقدان خویشتن داری و تدبیر لازم که به طور عمده خود را از طریق تمامی انواع زیاده روی ها، به ویژه افراط در غذا خوردن و امیال جنسی، نشان میدهد.

۶. بیماری، اغلب بر اثر دلایل قابل پیشگیری.

۷. محیط نامطلوب در دوران کودکی و اوضاعی که شخصیت فرد شکل می گیرد، که این امر به بروز عادت های بدرفتاری، ذهنی و جسمی منجر می شود.

۸. تعلل و سستی.

۹. نداشتن پشتکار و شهامت برای مسؤولیت پذیری در قبال شکستها و ناکامی های خود

۱۰. شخصیت منفی.

۱۱. نداشتن احساس و میل جنسی.

۱۲. تمایل مدیریت شده به کسب چیزی، که به طور معمول خود را در عادت هایی همچون ریسک کردن نشان میدهد.

۱۳. فقدان قابلیت تصمیم گیری، به خصوص سریع و درست

۱۴. یک یا بیش از یکی از شش ترس اساسی شرح داده شده.

۱۵. انتخاب غلط و غیر اصولی شریک زندگی خود.

۱۶. احتیاط بیش از حد، که باعث از بین رفتن اعتماد به نفس و اقدامات ابتکاری و خلاقانه می شود.

۱۷. انتخاب نادرست شریک تجاری و کاری.

۱۸. خرافات و تعصبات شدید که به طور کل به علت نداشتن دانش و آگاهی کافی از قوانین طبیعی است.

۱۹. انتخاب نادرست شغل، بدون توجه به قابلیت ها و علایق خود.

۲۰. اتلاف انرژیها، از طریق فقدان درک «اصل تمرکز» که به بروز اصطلاح معروف «همه کاره و هیچ کاره» منجر می شود.

۲۱. نداشتن مهارت صرفه جویی.

۲۲. فقدان شور و اشتیاق.

۲۳. ناشکیبایی و نداشتن صبر و بردباری.

۲۴. زیاده روی در خوردن، نوشیدن و فعالیت جنسی.

۲۵. نداشتن قابلیت و مهارت همکاری با دیگران در سایه‌ی هماهنگی

۲۶. تملک بر قدرتی که از طریق سعی و تلاش خود به دست نمی آید، همچون فردی که وارث ثروتی می شود یا در جایگاه و مقامی قرار می گیرد که مستحق و سزاوارش نیست و با کوشش کسب نشده است.

۲۷. بی صداقتی و ریاکاری

۲۸. خودخواهی و تکبر.

۲۹. حدس زدن به جای فکر کردن.

۳۰. نداشتن سرمایه.

برخی شاید متعجب شوند که چرا «نداشتن سرمایه» در پایین این فهرست قرار داده شده است. پاسخ این است که فردی که می تواند واجد نمره ای به نسبت بالا در ۲۹ علت دیگر شکست و ناکامی باشد، می تواند همواره به تمام سرمایه ی ضروری برای هر هدفی دست یابد.

فهرست بالا تمامی علل شکست و ناکامی را شامل نمی شود، اما به طور حتم نشان دهنده‌ی متداول ترین دلایل است.

برخی شاید اعتراض کنند و بگویند که بدشانسی را نیز باید به این فهرست اضافه کرد، اما پاسخ به این نارضایتی و گلایه آن است که بخت و اقبال اصل شانس شامل تسلط تمامی افرادی است که درک می کنند چگونه ۱۷ عامل موفقیت را به کار گیرند. اما برای افرادی که شاید هیچگاه فرصت تسلط یافتن بر ۱۷ عامل موفقیت را پیدا نکنند، باید تصدیق کرد که بخت و اقبال یا چرخش غیر دلخواه چرخ شانس گاهی سبب شکست و ناکامی میشود.

آنهایی که مایلند تمامی شکستها و ناکامی هایشان را به فرصت ها یا شانس و اقبال نسبت دهند، باید این جمله‌ی صریح و بی پروای ناپلئون هیل را به خاطر داشته باشند که گفت: «حتی اوضاع جهنم را نیز آن طور که دلخواهم باشد ،ایجاد خواهم کرد.» بیشتر موقعیتها و نتایج غیر دلخواه بخت و اقبال نیز خودساخته است. این موضوع را از یاد نبرید!

در اینجا باید به حقیقتی اعتراف کرد که ارزش به خاطر سپردن را دارد. اصول فلسفه ی موفقیت که تا امروز به میلیونها انسان در سرتاسر کره ی زمین خدمات مفیدی عرضه کرده است تا حد زیادی نتیجه ی حدود بیست سال شکست و ناکامی نویسنده است. در دوره های گسترده تر اصول فلسفه ی موفقیت، با نام مبحث «درس گرفتن و سود بردن از شکست ها»، دانش آموزان مشاهده خواهند کرد که نویسنده اغلب اوقات چنان با ناکامی، شکست و بدبختی مواجه شده بود که با آه و فریاد نالیده و گفته است که «بخت و اقبال علیه من است.

شانس از من رویگردان شده است.» هفت شکست اساسی و عمده و تعداد بسیار بیشتری از ناکامی های کم اهمیت تر، تا جایی که نویسنده به یاد می آورد، اساس و مبنای فلسفه ای را تشکیل داد که باعث موفقیت نسل های بسیار و از جمله خود نویسنده شده است! بدشانسی و بداقبالی من دیگر مهار شده است و اکنون تمام جهان با احترام نام مردی را می برد که به این تفکر جالب رسیده است که حتی شانس و اقبال خود را نیز می توان تغییر داد و از شکست می توان پلی به سوی پیروزی های بزرگ و ماندگار ساخت.

به نظر من «چرخی وجود دارد که امور زندگی انسان روی آن در حال چرخش و گردش است. ساز و کار این چرخ چنان است که از همواره خوش اقبال یا بدشانس بودن هر انسانی جلوگیری می کند. بله، این چرخ زندگی است که برای همه به طور مستمر و دائم می چرخد. اگر این چرخ امروز برای فردی بداقبالی و نگون بختی به همراه می آورد، شاید فردا برای او نیکبختی و شانس در پی داشته باشد .اگر چنین چیزی صحت نداشت، اصول فلسفه ی موفقیت چیزی دروغین و بیهوده بود و فقط امیدی واهی تلقی میشد».

نویسنده روزی گفت که همیشه شکست خورده و مأیوس باقی خواهد ماند، زیرا بدون ستاره ی بخت و اقبالش متولد شده است و تولدش بدبختی و فلاکت همراه آورده بود. اگر قرار باشد چنین فکرهایی کنم یا بگویم که من ستاره ای درخشان در آسمان ندارم، پس باید چیزی مثل پادزهر و نوش دارو روی ستارهی من اثر مثبت گذاشته و تأثیر منفی آن را از بین برده باشد؛ چیزی که قدرت تسلط بر موانع موجود را داشته و سرنوشت مرا دگرگون کرده است؛ چیزی که در نتیجه‌ی درک و به کارگیری اصول فلسفه ی موفقیت حاصل شده است. اگر ۱۷ عامل موفقیت می تواند تأثیر منفی و بد ستاره ی این نویسنده را خنثی کند یا به تأثیر مثبت تغییر دهد، پس برای شما یا هر فرد دیگری نیز می تواند همین تأثیر را داشته باشد.

شماتت بخت و اقبال بد، به واسطه ی تأثیر ستارگان، تنها روش دیگری برای توجیه خود، فرار از مسؤولیت پذیری و تصدیق جهل و ناآگاهی یا تنبلی مان است. تنها مکانی که ستارگان می توانند برایتان بخت و اقبال بد همراه آورند ، فقط در ذهن شماست و بس. شما مالک فکر و ذهنتان هستید و این توانایی ،قدرت تسلط یافتن بر تمامی تأثیرات بد و منفی که بین شما و موفقیت قرار می گیرند - از جمله تأثیرات بد ستارگان را داراست.

اگر به راستی مایلید که علت بدشانسی یا بداقبالی و بدبختی خود را بدانید، به ستارگان نگاه نکنید و آنها را مقصر ندانید. در آینه نگاه کنید! شما خودتان بر تقدیر و سرنوشت تان تسلط دارید و مسؤول مستقیم آن هستید! شما فرمانده روح خود هستید. زیرا شما ذهن و فکری دارید که فقط خودتان قادر به مدیریتش هستید و این فکر و ذهن را می توانید برانگیزید و باعث شوید که ارتباطی مستقیم با تمامی نیروهایی ایجاد کند که برای حل و رفع هر مشکلی که با آن مواجه شوید، کافی و کارگشا باشد. فردی که هنگام بروز مشکلات، ستارگان و کواکب را مقصر می داند، در واقع وجود هوش نامحدود را به چالش می کشد.

معمای قدرت فکر

مقابل اتاق مطالعه ی نویسنده ی این کتاب، در «برادوی» و خیابان ۴۴ در نیویورک سیتی، ساختمان پارامونت قرار دارد. ساختمانی بسیار بلند و تأثیرگذار که هر روز به بیننده اش قدرت فکر را یادآوری می کند. اگر همراه من کنار پنجره ی اتاق مطالعه بیایید، شما هم می توانید به تجزیه و تحلیل این آسمان خراش مدرن بپردازید. آن گاه می توانید به من بگویید که این ساختمان از چه مصالح و موادی تشکیل شده است. شاید بی درنگ بگویید: «این ساختمان از آجر، تیر آهن، چوب و شیشه ساخته شده است.» شما تا حدی درست می گویید ،اما همه ی ماجرا را نگفته اید.

البته، استفاده از آجر، آهن و مصالح ساختمانی دیگر در بخش فیزیکی این ساختمان ضروری بوده است، اما قبل از اینکه هر یک از این مواد و مصالح در جای خود قرار گیرد، کل ساختمان از نوع دیگری از مواد و مصالح ساخته شده بود که در واقع در ذهن «آدولف زوکور» بوده است.

هر آنچه دارید یا خواهید داشت، خوب یا بد، از طریق ماهیت افکارتان جذب شده است یا حاصل میشود. افکار مثبت چیزهای مطلوب و دلخواه را جذب خود میکند و افکار منفی فقر و بدبختی و انواعی از چیزهای غیر دلخواه. مغز شما همچون آهن ربایی است که هر آنچه واجدش هستید، به آن می چسبد و در این خصوص اشتباه نمی کند. تا زمانی که شما به فقر و شکست فکر می کنید ،مغزتان موفقیت را جذب خود نخواهد کرد.

همه ی مردم در نتیجه ی افکار غالب خویش جایی هستند که باید باشند؛ همان طور که شب و روز از پی هم می آیند. ذهن و فکر تنها چیزی است که به طور کامل می توانید بر آنها مدیریت کنید و تسلط یابید؛ حقیقتی که بارها تکرار می کنم، زیرا اهمیت بسیار زیادی دارد. شما به طور کامل نمی توانید مالک پول یا اموالتان باشید. این موضوع در خصوص دوست یا عشقتان نیز صدق می کند .

شما بر تولد خود هیچ نظارت و تسلطی ندارید، همچنان که زمان مرگتان نیز دست خودتان نیست. اما به طور حتم می توانید بر حالت ذهنی خویش نظارت داشته باشید. همه چیز به واقع در ذهن شماست. شما می توانید ذهنتان را مثبت کنید یا اینکه اجازه دهید منفی شود و همواره به افکار منفی و مخرب بیندیشد ،که این وضعیت می تواند در نتیجه ی اندیشیدن به افکار منفی، برخی عوامل خارجی و پیشنهادهای دریافتی از سوی اطرافیان به وجود آید. نوع افکار شما در تصمیمات و رفتارهایتان تأثیر مستقیم دارد و نوع روابط، زندگی و آینده ی شما را شکل خواهد داد.

خواست و مشیت الهی این بود که ما مالک فکر و ذهن خود باشیم و آن را هدایت و مدیریت کنیم. در واقع با این مدیریت، ما در قبال تصمیمات و کارهایمان، مسؤولیت داریم و باید پاسخگو باشیم. این وظیفه ی ماست که بهترین استفاده را ببریم و هدایت سرنوشت خود را در دست بگیریم.

شما در ذهن خود می توانید ساختمانی عظیم، مشابه ساختمان مقابل اتاق مطالعه ی نویسنده، ایجاد کنید و بعد آن تصویر ذهنی و خودساخته را به واقعیت تبدیل کنید و تحقق بخشید؛ همانند کاری که «آدولف زوکور» کرد. زیرا مصالح و موادی که از آنها ساختمان پارامونت را بنا نهاد، برای همگان در دسترس و موجود است و دیگر زایید هی ذهن او نیست. علاوه بر آن، رایگان هم هست .تمام کاری که باید انجام دهید، این است که از ذهن و فکرتان استفاده کنید و در جهت مثبت آن را به کار بگیرید. مصالح و مواد جهان خلقت به واقع همان قدرت ذهن است.

تفاوت بین موفقیت و شکست تا حد زیادی موضوع تفاوت بین ذهنیت مثبت و منفی است. یک ذهن منفی، بخت و اقبال را جذب خود نخواهد کرد. خوبی ،خوبی را جذب می کند. هیچ چیزی به سرعت موفقیت، موفقیت را جذب خود نمی کند. فقر، فقر بیشتری به بار می آورد. وقتی موفق میشوی، کل جهان به صورتی عجیب به خدمت تو در می آید و می خواهد که کمک کند تا موفق تر شوی. اما وقتی علائمی از فقر و شکست را بروز می دهی، کل جهان سعی می کند که از تو دور شود. وقتی موفقی و در مسیر موفقیت گام برمیداری، می توانی از بانک هم راحت تر و بی دغدغه تر وام بگیری؛ با وجودی که نیازی به آن نداری. اما وقتی در اوضاع بد اقتصادی هستی یا با فقر و نداری دست و پنجه نرم می کنی، یا در موقعیتهای بحرانی گیر کرده ای و پول حکم هوا و اکسیژن را برایت دارد، دیگر گرفتن وام یا قرض همچون امری محال می شود؟

شما بر تقدیر و سرنوشت خود تسلط دارید، زیرا قادر به مدیریت چیزی هستید که می تواند مسیر آینده و سرنوشت تان را به کلی تغییر دهد و آن چیزی جز قدرت ذهن نیست. پس اجازه دهید که این حقیقت بزرگ به ذهن خودآگاهتان وارد شود و این کتاب نقطه ی عطف مهمی در زندگیتان شود.

پیامی برای افرادی که تلاش کرده اند اما بر این تصور بودند که شکست خورده اند!

نویسنده راضی نمیشود که این کتاب را بدون افزودن این فصل کوتاه که پیغامی شخصی به افرادی است که سعی و تلاش خود را کرده اند اما شکست خورده اند، به پایان برساند. در واقع، باید گفت که ناکامی یا شکست واژه ای است که به درستی درک و دریافت نشده است. چه درهم ریختگی، غم، ناراحتی فکری و اندوهی که به واسطه ی درک و تفسیر غلط این واژه حاصل شده است!

چند روز قبل، نویسنده روی قسمتی از کودهای کنتاکی ایستاده بود که فاصله ی چندانی با زادگاهش نداشت و او در آنجا ناکامیها و شکست های زیادی را تجربه و حس کرده بود. وقتی این مرد جوان و ناکام به جنگ رفت، به عنوان فرمانده مأموریت و مسؤولیت پیدا کرد. اما عملکردش چنان ضعیف بود که تنزل رتبه یافت و افسر جزء شد و در نهایت عذرش را خواستند و به خانه بازگشت!

برای امرار معاش، به جست و جوی کار دیگری پرداخت، اما موفق نشد. کمی بعد به ناچار و بر اثر اهانتهایی که طلبکاران به او کردند، اسباب و وسایلش را فروخت تا بدهیهای خود را بپردازد.

سپس به کارهای حقوقی رو آورد، اما توانست پرونده های بسیار کمی بگیرد. او سعی داشت قابلیت هایش را به خود و دیگران اثبات کند، اما هنوز چنین چیزی رخ نداده بود. چندی بعد با دختری نامزد شد، اما در مدت کوتاهی پس از آن تغییر عقیده داد و پیش از موعد ازدواج، ارتباط خود را با آن دختر قطع کرد و نامزدی اش را به هم زد. سپس وارد امور سیاسی شد و به طور اتفاقی در کنگره پذیرفته شد. اما کارآیی اش چنان ضعیف بود که هیچ توجه و التفاتی را به خود جلب نکرد. هر کار و وظیفه ای که بر عهده می گرفت، باعث ناکامی و شکست او میشد و سرزنش و تحقیر دیگران را به همراه داشت.

آن گاه معجزه ای به وقوع پیوست! یک تجربه ی عشقی بزرگ و باشکوه وارد زندگی اش شد. به رغم این حقیقت که دختری که عشق و احساس او را برانگیخته بود نتوانست با او زندگی کند، اما افکار و احساسات ماندگار آن عشق سبب شد که این «هیچکس» با نقش ناکام و بی رنگ خود، به منزله ی فردی سرخورده و شکست خورده، بجنگد و سرانجام در پنجاه و دو سالگی به یکی از رؤسای بزرگ و محبوب کاخ سفید تبدیل شود!

افراد بر اساس استفاده ی خود از قدرت ذهنشان به موفقیت می رسند یا شکست می خورند. وقتی فردی با محرکی نیرومند به موفقیت ترغیب میشود و چنین چیزی الهام بخش و جودش می شود، به یکباره و شاید یک شبه شکست به موفقیت تبدیل می شود. هشت محرک اساسی که افراد را به اقدام و حرکت ترغیب می کنند، در فصل پیش شرح داده شده اند. یکی از این هشت محرک ،محرک عشق است. عشق عمیق و واقعی «آبراهام لینکلن» به «آن راتلج» باعث شد که از فردی معمولی به فردی بزرگ تبدیل شود. تنها آن عشق معجزه آسا و امیدبخش بود که سبب شد پس از مرگ آن را تلج که اسیر غم و اندوهی عمیق شده بود، خود را بازیابد و با نیروی آن عشق به زندگی ادامه دهد و هدفمند و مصمم پیش برود.

هنری فورد زمانی از ثروتمندترین و بانفوذترین افراد بود. پیش از آن، او ناچار بود بر فقر، بی سوادی و موانعی دیگر غلبه کند که فردی در حد متوسط هیچگاه با آنها مواجه نمیشد. او به علت عشقی به موفقیت رسید که از یک زن بسیار مهربان و عاشق، همسرش، دریافت کرد. در واقع، آن عشق باشکوه، الهام بخش او و ترغیب کننده اش شد و وی را به موفقیت رساند.

هر اتومبیل فورد، هر کارخانه ی او و تمامی آنچه برای خوشی و آسایش نژاد بشر انجام داد، به خوبی نشان از درستی اصول فلسفه ی موفقیت داشت. زیرا او فعال ترین فرد در عرصه ی این فلسفه بود.

با دقت در کار او، بیش از هر منبع دیگری، می توانیم به اطلاعاتی در این خصوص پی ببریم و تحقق این فلسفه را در کارش مشاهده کنیم.

بذر تمامی موفقیت ها در انگیزه ها و محرک های خوب خفته است! بدون میل و اشتیاق شدید برای کسب چیزی از طریق یکی از هشت محرک اساسی یا بیشتر ،هیچ کس هرگز نابغه نخواهد شد. ناپلئون هیل هم به واسطه‌ی چنین محرک هایی ،از پیشگامان بزرگ دوران خود شد و سازمان اصول فلسفه ی موفقیت را بنا نهاد.

«لستر پارک» در همان زمانها وارد تجارت فیلم شد. معجزه ای را که سبب شد آقای پارک از فردی شکست خورده به فردی بسیار موفق تبدیل شود، نویسنده در بخش سخن سردبیر در روزنامه ی نیویورک منتشر کرده است. متن آن مقاله را در زیر می خوانید:

معجزه ای دیگر

من بیست و پنج سال در حال مطالعه، ارزیابی و تجزیه و تحلیل انسانها بودم .
تحقیقاتم باعث شد که با بیش از بیست هزار زن و مرد گفت و گو و ارتباط برقرار کنم. از میان این ارتش وسیع، دو تن از بقیه متمایز می شدند و کمی تفاوت می کردند. آن دو «هنری فورد» و «لستر پارک» بودند.

میانگین تعهد آقای فورد به اصل موفقیت نود و پنج درصد بود و این رقم در خصوص آقای پارک نود و چهار درصد برآورد شد. وقتی ابتدا به تجزیه و تحلیل هنری فورد پرداختم، رتبه ی او در ۱۷ عامل موفقیت شصت و هفت درصد بود .افزایش تدریجی او از شصت و هفت درصد به نود و پنج درصد موفقیتی چشمگیر به حساب می آمد. اما این رقم در مقایسه با لستر پارک آن هم طی فقط چند هفته ناچیز بود.

وقتی ابتدا آقای پارک را تجزیه و تحلیل کردم، میانگین تعهد او در هفده عامل موفقیت چهل و پنج درصد بود. کمتر از یک ماه بعد، دومین تجزیه و تحلیل را انجام دادم و در کمال ت عجب او در دو مورد از مهم ترین عوامل هفده گانه‌ی موفقیت، از صفر درصد به صد در صد جهش کرد و در عوامل دیگر موفقیت نیز پیشرفت چشمگیری حاصل کرده بود!

این تجزیه و تحلیل ها نشان میدهد که تمامی موفقیت ها تنها بر مبنای حالت ذهنی افراد شکل می گیرد. این افکار افراد است که باعث می شود به قدرت و ثروت دست یابند و با بال های طلایی تفکرات درست و مثبت خویش به اوج برسند.

الستر پارک در گذشته از فعال ترین عوامل اجرایی فیلم در امریکا بود. نام او با افرادی پیوند خورده بود که از این تجارت پیشرفت بسیار زیادی کرده بودند. اما اتفاقی در نظام ذهنی او رخ داد و باعث شد که تسلط و مدیریتش را بر خود از دست بدهد. اعتماد به نفسش به حد صفر کاهش پیدا کرد و دیگر یک هدف اصلی مشخص در ذهن نداشت. او در حرفهاش خود را از دسترس دیگران دور نگه می داشت و تماس خویش را با آنان قطع کرده بود. از این رو، خودش را از مهم ترین قوانین موفقیت یعنی ابر ذهن محروم کرد؛ (ذهنی که متشکل و مرکب از دو یا بیش از دو ذهن است و در هماهنگی و همکاری کامل با یکدیگر کار می کنند تا به اهدافی معین و مشخص برسند(.

او سال ها خودش را هم از لحاظ جسمی و هم از لحاظ روحی به تنهایی و انزوا محکوم کرد. در واقع زندان خودساخته ای برای خویش ساخت. آن زندان تاریکهمان ذهن خودش بود و نیاز داشت که کلید در زندان تاریک ذهنش را بیابد و از آن بیرون بیاید.

چرخ تقدیر و سرنوشت

مدتی قبل من کلاسی راجع به قوانین موفقیت در هتلی در نیویورک سیتی برگزار کردم. بنا به چرخش عجیب چرخ شانس و اقبال یا به عبارت دیگر چرخ تقدیر و سرنوشت لستر پارک هم از جمله شاگردانم در آن کلاس بود. فقط طی کسری از دقیقه و در همان نیم ساعت نخست اولین سخنرانی ام، تحولی در وجود لستر پارک رخ داد. من در یک جمله چیزی گفتم که همچون کلیدی در سلول لستر پارک را که مدت ها خود را در آن زندانی کرده بود، بازد کرد و او قدم به بیرون گذاشت. او دیگر آماده بود مدیریت چیزهایی را که چند سال قبل از دست داده بود دوباره به دست بگیرد. این تحول تخیلی نبود، بلکه واقعی و در عین حال کامل بود.

فقط طی دو هفته، لستر پارک تمام کارهای مربوط به تولید یکی از فیلم های بزرگ را تکمیل کرد!

هزینه ی مربوط به آن فیلم از چند منبع پیشنهاد و عرضه شد. دوستانی که سالها او را به عنوان همکار در عرصه ی ساخت و تولید فیلم می شناختند، یکباره ظاهر شدند و همچون برادرهایی که سالها یکدیگر را گم کرده بودند، به طورمعجزه آسایی همدیگر را یافتند و به هم سلام کردند! فیلم رؤیایی زندگی او به حقیقتی زنده و پرشور تبدیل شد. و اکنون این فیلم در تدارک ساخت و تولید است.

معجزهای مدرن به وقوع پیوسته است!

این معجزه شادی و لذت بسیاری به وجودم بخشیده است، زیرا ثابت می کند که فرزند قلب و مغز من اصول فلسفه ی موفقیت به رهایی و نجات میلیونها لستر پارک دیگر از زندان تاریک نامیدی محکوم است که خود را در آن محبوس و محدود کرده اند. سالها پیش، «اندرو کارنگی» به من ایده ای داد که باعث شد دورهای طولانی از کار و تحقیق را شروع کنم. آن ایده همچون مرکز و کانونی بود که اصول فلسفه ی موفقیت در اطرافش ایجاد شده بود. در حال حاضر، این فلسفه به طور تقریبی در تمام کشورهای پیشرفته و متمدن جهان مطالعه و بررسی می شود. من سال ها زندگی ام را صرف مطالعه برای رهایی و نجات میلیونها انسان به کمک این فلسفه کرده ام و امیدوارم با ادامه ی این تحقیقات ،به تعداد بیشمار بیشتری نیز کمک شود.

فردی که فکری زیبا و مفید را در ذهن فردی دیگر می کارد، در واقع از این طریق به جهانیان خدمت بسیار بزرگی عرضه می کند. زیرا آن فکر می تواند منشأ خدمات بسیاری شود و زندگی انسان های بی شماری را متحول و دگرگون کند.

پیش بینی تحقق یافته

سال ها پیش وقتی پیش بینی کردم که هنری فورد روزی بانفوذترین و قدرتمندترین مرد روی کره ی زمین خواهد شد، این اظهار نظرم باعث شد که احساس شرمندگی و خجالت کنم. زیرا در آن زمانها فورد هیچ نشانی از تبدیل شدن به ثروتمندترین مرد جهان از خود بروز نداده بود. اما من پشت آن پیش بینی ام ایستادم و همچنان بر آن اصرار ورزیدم تا سرانجام تحقق یافت و از شرمندگی بیرون آمدم!

یادداشت ویراستار و گردآورنده

کتابی که خوانده اید با نظارت شخصی ناپلئون هیل، نویسنده ی اصول فلسفه ی موفقیت، تنظیم و آماده شده است. افرادی که آقای هیل یا کارهایش را نمی شناسند، این حق را دارند که بدانند ایشان مدت ربع قرن مشغول مطالعه و کسب تجربه روی ذهن انسان بوده است. او در تحقیقات خود کمکهای ارزشمندی ازم عروف ترین و بهترین دانشمندان جهان دریافت کرده است؛ افرادی همچون الکساندر گراهام بل فقید و لوتر بربنک. در مجموعه مقالاتی که در مجله ی «مک کلور» چاپ شد، هنری فورد به طور عمومی و واضح تصدیق کرد که فلسفه ی مذکور در هفده اصل موفقیت آقای هیل در واقع اساس و مبنای رسیدن او به ثروت و قدرت بوده است.

آقای هیل سردبیر موفق نیویورک ایونینگ گرفیک ۲۰ و ستون موفقیت در دیگر روزنامه هاست. او از طریق این ستون آتش اشتیاق و بلند همتی را دوباره در ذهن هزاران زن و مردی شعله ور کرد که امید و انگیزه ی خود را برای رسیدن به موفقیتهای مالی از دست داده بودند.

البرت گری فقید، رییس سابق هیأت مدیره‌ی کارخانه ی فولاد ایالات متحده ،در اواخر عمرش در حال انجام تدارکات لازم برای ارائه ی دروس اصول موفقیت به تمامی کارکنان کارخانه ی فولاد بود که قادر به خواندن زبان انگلیسی بودند .

او مجموع هزینه های آن کلاسها را نیز حدود صد و پنجاه هزار دلار در نظر گرفته بود.

سیروس کرتیس، مالک تردی ایونینگ پست ۲۱ و از جمله موفق ترین ناشران جهان، آشکارا کشفیات و یافته های آقای هیل را تأیید کرد و خواستار کسب اجازه برای چاپ مطالب او در فیلادلفیا پابلیک لجر۲۲ شد.

ویلیام هوارد تافت، رییس جمهور سابق امریکا، در نامه ای پرشور به آقای هیل اصول فلسفه ی موفقیت را تأیید کرد.

ادوین سی. بارنز، شریک تجاری توماس ادیسون، نه تنها اصول فلسفه ی موفقیت را تأیید کرد، بلکه چون او را قادر ساخته بود با تمام ثروتی که می خواست در چهل و پنج سالگی بازنشسته شود، به آن اعتبار خاصی نیز بخشید.

پس با توجه به تمام موارد مذکور، بدون اغراق می توان گفت که ناپلئون هیل از متفکران بزرگ زمان خودش است. زیرا اگر فردی متفکر، دقیق و باهوش نباشد، این همه تأیید و احترام را متوجه خود نخواهد کرد و به چنین جایگاه والایی نخواهد رسید.

امروز زمان اقدام است!

خواننده ی این کتاب می تواند با شرح مختصری از ۱۷ عامل موفقیت موجود ،به نحوی بهتر کل فلسفه ی موفقیت را درک کند و این حقیقت را به یاد داشته باشد که موفقیت بر قدرت مبتنی است، و قدرت نیز دانش بروز داده شده در عملاست.

تمامی محرک های اصلی که ذهن را بر می انگیزد و آن را به اقدام وا می دارد، در این کتاب شرح داده شده است. هدف اصلی از ارائه ی هفده عامل موفقیت همانا فراهم کردن طرح و روشهای کاربردی برای به کارگیری این محرکهاست.

تجزیه و تحلیل های دقیق این حقیقت باورنکردنی را آشکار کرده است که رخداد یا تجربه ای ساده، اغلب به این منجر می شود که تأثیری خاص در ذهنی معمولی باعث شود که ذهنی برتر و خاص تر حاصل شود و شخص را به سمت موفقیت هدایت کند.

اصل موفقیت، که طی ۱۷ عامل در این کتاب عرضه شده است، تمامی روش های شناخته شده ی تحریک و برانگیختن ذهن و ترغیب فرد برای بلند همتی و برآوردن آرزوهایش از طریق ایجاد شجاعت لازم برای رسیدن به هدف مورد نظرش را فراهم می کند.

می توان گفت که نود و پنج درصد از انرژی ذهن انسان در سرتاسر زندگی اش ،غیر فعال و بلا استفاده باقی می ماند. هدف عمده از ارائه ی فلسفه ی موفقیت ،همانا معرفی محرک هایی است که باعث برانگیختن و بیدار کردن این نود و پنج درصد انرژی ذهنی خفته و نهفته شود و آن را به کار گیرد. اما چگونه؟ با کاشتن برخی محرک های قوی در ذهن که به اقدام منجر شود. آن هم با بالا بردن کارآیی ذهن از طریق ارتباط با دیگر ذهن ها و تشکیل ابر ذهن و به وجود آوردن ارتعاشات ذهنی در سطحی بالاتر و مؤثرتر. در واقع هدف نویسنده ارائه ی محرک های ذهنی کاربردی یا منبعی برای الهام بخشیدن و ترغیب بوده است تا از آن برای ایجاد بلندهمتی بیشتر و فراهم کردن انگیزه ای برای اقدام در جهت رسیدن به هدفهای موجود در ذهن استفاده شود.

با تشکر از اینکه کتاب را تا انتها مطالعه فرمودید

امیدواریم اطلاعات و محتوای این کتاب به شما کمک کرده باشد

تهیه شده در سایت موفقیت ۹۸

https://Success98.ir

برای دریافت سمینار ، مستند و کتاب های بیشتر به سایت مراجعه فرمایید